

Д. Майерс

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

7-е издание

ПИТЕР®

МАСТЕРА ПСИХОЛОГИИ

David G. Myers

SOCIAL PSYCHOLOGY

7th edition



Boston · Burr Ridge, Il · Dubuque, IA · Madison, WI · New York · San Francisco · St. Louis
Bangkok · Bogotá · Caracas · Kuala Lumpur · Lisbon · London · Madrid · Mexico City
Milan · Montreal · New Delhi · Santiago · Seoul · Singapore · Sydney · Taipei · Toronto

Д. Майерс

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

7-е издание



Москва · Санкт-Петербург · Нижний Новгород · Воронеж
Ростов-на-Дону · Екатеринбург · Самара · Новосибирск
Киев · Харьков · Минск
2010

ББК 88.5
УДК 316.6
М14

Майерс Д.

М14 Социальная психология. — 7-е изд. — СПб.: Питер, 2010. — 794 с.: ил. — (Серия «Мастера психологии»).

ISBN 978-5-88782-430-7

В седьмом издании «Социальной психологии» обобщаются результаты самых последних исследований различных социальных явлений. Представлены теории и данные, которые, с одной стороны, вполне доступны рядовому студенту, а с другой — не освещаются в иных курсах по социологии или психологии. В этом издании, так же как и в предыдущем, большое внимание уделено различным культурам, фундаментальным принципам социального мышления, социального влияния и социального поведения. Автор иллюстрирует эти принципы транснациональными примерами. Живой язык автора, обзор социально-психологических и общепсихологических теорий, описание разнообразных экспериментов, несомненно, привлекут внимание не только студентов-психологов и их преподавателей, но и социологов, философов, политологов.

ББК 88.5
УДК 316.6

ISBN 0-07-112143-9 (англ.)
ISBN 978-5-88782-430-7

Оглавление

Предисловие

Когда мне впервые предложили написать этот учебник, я представил себе книгу, которая должна быть одновременно строго научной и человечной, наполненной проверенными фактами и интригующей. Она должна рассказывать о социальной психологии не менее увлекательно, чем репортер-криминалист рассказывает о каком-либо расследовании, а для этого в ней должны быть как обобщенные результаты самых последних исследований важнейших социальных явлений, так и сведения о том, как ученые изучают и интерпретируют их. Материал должен быть изложен достаточно полно, но он также должен и стимулировать *мышление* студентов — их готовность вникать в суть проблем, анализировать их и соотносить принципы науки с тем, что происходит в реальной жизни.

Как же автор должен отбирать материал для «достаточно полного» вводного учебника в ту дисциплину, которой занимается? Материал, который воспринимался бы как цельное повествование, но при этом не отпугивал бы своей громоздкостью, потому что его можно усваивать и по частям? И я решил представить те теории и данные, которые, с одной стороны, вполне доступны рядовому студенту, а с другой — не освещаются в иных курсах по социологии или психологии, и при этом обратить основное внимание на материал, который дает возможность изложить социальную психологию в духе интеллектуальной традиции, присущей гуманитарным наукам. Гуманитарное образование, которое обращается к шедеврам литературы и к величайшим достижениям философии и науки, развивает наше мышление, расширяет наш кругозор и освобождает нас от власти сиюминутного. Внести свой вклад в достижение этих целей может и социальная психология.

Лишь немногие из тех, кто в студенческие годы изучает психологию, становятся профессиональными психологами, едва ли не все избирают другие специальности. Сосредоточившись на аспектах этой науки, важных с гуманистической точки зрения, можно изложить ее фундаментальное содержание таким образом, что она будет полезной всем студентам и окажет на них стимулирующее воздействие.

Социальная психология — это настоящий праздник идей! На протяжении всей истории человечества социальное поведение человека научно изучалось лишь в течение одного века, того самого, который недавно завершился. Если принять во внимание, что мы находимся лишь в самом начале пути, можно сказать, что достигнутые результаты делают нам честь. Мы обогатились важными сведениями об убеждениях и иллюзиях, о любви и ненависти, о конформизме и независимости.

Хотя многое в поведении человека еще остается загадкой, социальная психология уже сегодня может частично ответить на многие интригующие вопросы:

- Станут ли люди вести себя по-другому, если они сначала воспримут новые установки? Если да, то какой способ убеждения наиболее эффективен?
- Почему люди иногда помогают, а иногда причиняют вред друг другу?

- Как возникают социальные конфликты и что нужно сделать для того, чтобы его участники разжали кулаки и пожали друг другу руки?

Ответы на эти вопросы — а именно в этом и заключается моя миссия как автора данной книги — позволяют нам лучше понять самих себя и те социальные силы, которые воздействуют на нас.

Как построен учебник?

Изложение основного курса́ предваряет отдельная глава, которая знакомит читателя с методами социально-психологических исследований. Она также предупреждает студентов о том, что результаты, уже ставшие известными, могут восприниматься как нечто само собой разумеющееся, и о том, что собственные нравственные ценности социальных психологов проникают в изучаемую ими науку. Задача, которую ставил перед собой автор, работая над этой главой, заключалась в том, чтобы подготовить студентов к восприятию изложенного в остальных главах.

Книга построена в соответствии с приведенным в ней определением социальной психологии как науки о том, как люди *думают* друг о друге (часть I), влияют друг на друга (часть II) и *относятся* друг к другу (часть III).

Часть I посвящена *социальному мышлению*, т. е. тому, как мы воспринимаем самих себя и окружающих. В ней приводится оценка точности наших впечатлений, интуиции и объяснений.

В **части II** рассматривается *социальное влияние*. Отдавая должное культурным источникам наших установок и изучив природу конформизма, убеждения и огруппленного мышления, мы можем лучше понять воздействующие на нас скрытые социальные силы.

Часть III посвящена проявлениям как негативных, так и позитивных *социальных отношений* (в форме установок и поведения). Она построена таким образом: рассказу об агрессии предшествует изложение материала о предрассудках, а рассказу об альтруизме — материал о взаимных склонностях людей; завершается она рассмотрением динамики конфликта и его разрешения.

О практическом использовании результатов социально-психологических исследований рассказывается как в каждой главе, так и в отдельной главе **«Прикладная социальная психология»**, состоящей из трех самостоятельных модулей: **«Социальная психология в клинике»**, **«Социальная психология и правосудие»** и **«Социальная психология и надежное будущее»**.

В этом издании, так же как и в предыдущем, большое внимание уделено различным культурам, в чем можно убедиться, в частности, на примере главы 6, в которой рассказывается о роли культурных традиций; об этом же свидетельствует и использование во всех главах книги результатов исследований, проведенных в разных странах. Все авторы — дети своей культуры, и я не исключение. И все же благодаря знакомству с мировой психологической литературой, переписке с исследователями, живущими в разных уголках земного шара, и поездкам за границу у меня появилась возможность представить читателям из разных стран мир социальной психологии. Основное внимание, как и в предыдущих изданиях, уделяется *фундаментальным принципам социального мышления, социального влияния и социального поведения в том виде, в каком они сформулированы на основании результатов тщательно проведенных экспериментальных исследований.* В надежде

расширить наши представления о той единой семье, которая зовется человечеством, я стремился проиллюстрировать эти принципы транснациональными примерами.

Чтобы облегчить читателям изучение этой книги, я вновь разделил каждую главу на три или четыре не очень объемных раздела. Каждому разделу предпослан небольшой анонс, а завершает его резюме, систематизирующее содержание раздела и подчеркивающее ключевые концепции.

Веря, как и Торо, в то, что «обо всем живом можно просто и естественно написать понятным языком», я, работая над каждым параграфом, стремился к созданию как можно более увлекательного и полезного учебника. Благодаря новому художественному оформлению книги рисунки и фотографии приобрели бóльшую выразительность. Как и в предыдущем издании, в конце книги приводится глоссарий, в котором расшифровываются термины, использованные в ходе изложения.

Хотя на обложке этой книги стоит только одно имя, на самом деле в ее создании участвовал большой коллектив ученых. Несмотря на то, что никто из них не несет никакой ответственности за написанное мною и на то, что не все они и не во всем согласны со мной, их замечания и предложения, бесспорно, пошли мне на пользу.

В книге сохранены многие из тех полезных замечаний и усовершенствований, которые были сделаны консультантами и рецензентами первых шести изданий. И я искренне признателен каждому из них.

Неоценимую помощь оказали мне *Hope College* (штат Мичиган) и *University of St. Andres* (Шотландия). Благодаря людям, работающим в этих учебных заведениях, и царящей в них обстановке я получил удовольствие от самого процесса «вынашивания» «Социальной психологии». В *Hope College* поэт Джек Ридл помог мне обрести ту интонацию, которую вы услышите, когда начнете читать эту книгу, а Кэти Адамски вновь вложила в нее свою доброжелательность и секретарский талант. Филлис и Рик Вандервельде справлялись со всеми рисунками исключительно профессионально и быстро. Кэтрин Браунсон, Дженнифер Хюбер и Рейчел Браунсон работали над библиографией, корректурой и выполняли всю канцелярскую работу. Кэтрин Браунсон, кроме того, работала над созданием новой рубрики «Социальная психология в моей работе», ею выполнена и бóльшая часть такого неблагодарного труда, как составление авторского указателя и постраничная сверка ссылок.

Если бы не издательство *McGraw-Hill* в лице Нельсона Блэка, мне в голову никогда не пришла бы идея написать учебник. Элисон Меершаерт руководила версткой первого издания. Ребекка Хоуп и Шарон Гири помогли мне составить план седьмого издания и учебных пособий, являющихся приложением к нему. Руководитель проекта Сьюзн Браш, при активном участии редактора Лори Бэрон, терпеливо руководила процессом превращения рукописи в готовую книгу.

Я искренне благодарю всех, кто помогал мне и поддерживал меня. Сотрудничество с ними превратило создание этой книги в приятное и увлекательное занятие.

Дэвид Дж. Майерс
davidmyers.org

ГЛАВА 1

Введение в социальную психологию

Когда-то давно жил-был один мужчина, его вторая жена была тщеславной и эгоистичной женщиной. У нее были две дочери, такие же самодовольные и эгоистичные, как она сама. В отличие от них Золушка — а именно так звали родную дочь мужчины — была славной и доброй девушкой. Она рано поняла, что ей лучше не роптать, а подчиняться приказам надменных сводных сестер и молча сносить все их оскорбления.

Но однажды, благодаря своей крестной, искусной волшебнице, Золушке удалось убежать из дома, и она оказалась на придворном балу, где ее увидел красавец-принц. Когда же позднее вспыхнувшая в сердце юноши любовь привела его в убогое жилище Золушки, он сначала не узнал ее.

Невероятно? Но сказка заставляет нас поверить во власть ситуации. Дома, в присутствии властной мачехи, играя роль покорной и непривлекательной, Золушка была совсем не похожа на ту очаровательную и оживленную Золушку, с которой принц познакомился на балу. Дома она стремилась стать незаметной. А на балу, чувствуя себя красавицей, танцевала и смеялась, как красавица.

Французский философ и писатель Жан-Поль Сартр без труда объяснил бы «эффект Золушки». «То, что мы, люди, представляем собой, зависит прежде всего от ситуации, — писал он. — Нас нельзя отделить от тех обстоятельств, в которых мы оказываемся, ибо они формируют нас и определяют наши возможности» (Sartre, 1946, с. 59–60, авторизованный перевод). Социальная психология — это наука, которая изучает влияние различных ситуаций, обращая основное внимание на то, как мы воспринимаем друг друга и как воздействуем друг на друга. Писателю Герману Мелвиллу принадлежат следующие слова: «Наши жизни связаны тысячей невидимых нитей». Цель социальной психологии — понять суть и смысл этих связей. И она идет к ней, ища ответы на вопросы, которые интересуют всех нас.

В какой мере социальный мир, в котором мы живем, — плод нашего воображения? Как будет показано ниже, изменение нашего социального поведения происходит не столько под влиянием объективных обстоятельств, сколько под влиянием нашего собственного отношения к ним. Женщина, счастливая в браке, припишет язвительное замечание своего супруга («Ты когда-нибудь научишься класть вещи на место?») каким-нибудь внешним обстоятельствам («Наверное, у него сегодня был трудный день»). Не чувствующая себя счастливой ту же самую реплику объяснит его плохим характером («Он всегда всем недоволен»), а потому может предпринять контратаку. Более того, ожидая проявлений враждебности со стороны своих супругов, такие женщины всем своим поведением могут выражать обиду и тем самым вызывать ожидаемую ими враждебность.

Как мы увидим, ожидания людей, которые полагают, что ребенок профессора должен быть умным, внешне привлекательный человек — доброжелательным, а человек из команды соперников — не склонным к сотрудничеству, нередко оправдываются. А как обстоят дела с нашими собственными социальными убеждениями? Мы им тоже соответствуем? И в какой мере наши реакции зависят от того, какое мнение о нас заранее складывается у окружающих? Может ли человек, принявший вашу робость за недружелюбие, оскорбить вас и заставить таким образом нелестно отозваться о нем, т. е. в конечном итоге получить подтверждение собственного предположения о вашем «антагонизме»?

Будете ли вы жестоким, если вам прикажут? Как фашисты задумали и осуществили немыслимое — уничтожение 6 миллионов евреев? Это чудовищное преступление было совершено потому, что тысячи людей подчинились приказам. Они заталкивали узников сначала в теплушки, а затем в так называемые «душевые кабины», которые на самом деле были газовыми камерами, и травили их газом. Как можно было вовлечь нормальных людей в такие ужасные деяния? Да и были ли они нормальными?

Именно над этими вопросами задумался Стэнли Милгрэм (Milgram, 1974) и провел исследование, участники которого по приказу экспериментатора должны были наказывать электрическим током возрастающей силы людей, плохо запоминавших определенные группы слов. Как станет ясно из главы 6, результаты оказались прямо-таки шокирующими: около двух третей участников исследования полностью подчинились приказам экспериментатора.

Что заставило этих людей пойти на подобную жестокость? А вы могли бы это сделать? Способны ли люди противостоять дьявольским приказам?

Помогать другим или думать только о себе? Осенним днем 1987 г. в городе Колумбус (штат Огайо) из бронированного грузовика выпали мешки с деньгами, и 2 миллиона долларов разметало по асфальту. Остановившиеся водители принялись ловить купюры. Учитывая тот факт, что водителю грузовика вернули всего 100 тысяч долларов, можно сделать вывод, что подавляющее большинство подбирало купюры вовсе не для того, чтобы помочь ему, — они это делали для себя. Когда спустя несколько месяцев аналогичные события произошли в Сан-Франциско и в Торонто, финал был точно таким же: проезжавшие и проходившие мимо присвоили бóльшую часть денег (Bowen, 1988).

Какие ситуации «запускают механизмы», делающие людей склонными к помощи или к жадности? Зависит ли то, что люди вырастают готовыми к оказанию помощи другим, от социальных контекстов, например от того, что они живут в сельской местности или в небольших городках?

Через все эти вопросы красной нитью проходит одна и та же мысль — мысль о том, как люди воспринимают друг друга и влияют друг на друга. Именно на эти вопросы и пытается ответить социальная психология. Она изучает установки и убеждения, конформность и независимость, любовь и ненависть. Говоря формальным языком, социальная психология — это *наука о том, как люди думают друг о друге, влияют друг на друга и относятся друг к другу.*

Социальная психология пока что еще молодая наука. Мы постоянно напоминаем об этом читателям, потому что это отчасти извиняет неполноту наших ответов на ряд их вопросов. Но это чистая правда. Информация о первых экспериментах в социальной психологии появилась в 1898 г., чуть более века тому назад,

а первый учебник по социальной психологии вышел чуть более трех четвертей века тому назад, в 1924 г. Свою нынешнюю форму социальная психология обрела лишь в 1930-х гг. прошлого века. Однако такой живой областью знания, какой она предстает сегодня, социальная психология начала становиться только во время Второй мировой войны, когда психологи выполнили впечатляющее исследование убеждений и морального состояния солдат.

Сегодня расширяющаяся сфера интересов социальной психологии придает особое значение следующим проблемам.

- *Власть ситуации.* Все мы — создания своих культур и конкретных обстоятельств. А это значит, что неблагоприятные ситуации оказываются сильнее добрых намерений, заставляя людей следовать ложным утверждениям и повиноваться жестокости. В начале 1990-х гг., в ходе кровавого столкновения с боснийскими мусульманами, множество сербов, к которым при других обстоятельствах мы могли бы отнестись как к соседям, превратились в жестоких насильников.
- *Власть личности.* Мы также создаем свои социальные миры. Если группа порочна, то ее члены вносят в это свой вклад (или сопротивляются злу). На одну и ту же ситуацию люди могут прореагировать по-разному. Выйдя на свободу после многолетнего тюремного заключения, один политический деятель не способен избавиться от чувства горечи, а другой, например южноафриканец Нельсон Мандела, идет вперед и работает ради объединения своей страны.
- *Важность социального познания.* Отчасти люди реагируют по-разному из-за того, что по-разному мыслят. Наша реакция на оскорбление, нанесенное другом, зависит от того, как мы его объясняем — как отражение его враждебности или как результат того, что у него был тяжелый день. Социальная реальность — это нечто такое, что мы конструируем субъективно. Имеют значение и наши убеждения относительно самих себя. Оптимистично ли мы смотрим на жизнь? Кажется ли нам, что мы контролируем ситуацию? Считаем ли мы себя лучше или хуже других? Важно, как мы объясняем мир и самих себя.
- *Практическое применение принципов социальной психологии.* Как станет ясно из дальнейшего изложения, социальные психологи все более и более активно используют свои концепции и методы для решения таких текущих



Власть ситуации. Преподобный Десмонд Туту, глава Южноафриканского комитета правды и примирения, — пример того, как одни индивиды могут конструктивно реагировать на ситуации, которые способны озлобить других. На снимке запечатлен момент, когда Туту принимает от Фредерика де Клерка, лидера Национальной партии, документ, подтверждающий вред, причиненный коренному населению Претории политикой апартеида, которую проводила эта партия

социальных проблем, как эмоциональное благополучие, здоровье, принятие решений в зале суда, изживание предрассудков, защита и сохранение окружающей среды и борьба за мир.

Однако чем социальная психология отличается от социологии и от других областей психологии? Находятся ли социальные психологи под влиянием собственных *ценностей*? Какова исследовательская тактика социальных психологов и как можно использовать результаты этих исследований в повседневной жизни? Ответам на эти вопросы и посвящена данная глава.

Социальная психология и смежные дисциплины

Социальная психология чрезвычайно интересуется тем, что люди думают друг о друге, как они влияют друг на друга и как относятся друг к другу. Однако те же самые вопросы волнуют и социологов, и специалистов в области психологии личности. Так чем же социальная психология отличается от этих дисциплин? Памятуя о том, что все мы – часть материального мира, что могут позаимствовать социальные психологи из эволюционной биологии и нейрологии?

Социальная психология и социология

Социологов и социальных психологов связывает общий интерес к поведению людей в группах. Однако в то время как большинство социологов изучают различные по численности группы, от маленьких до очень больших (например, общества и присущие им тенденции), социальные психологи изучают среднестатистических людей — то, как индивидуум одновременно думает о других, испытывает их влияние и относится к ним. При проведении подобных исследований изучается влияние как группы на индивидуума, так и индивидуума на группу.

Рассмотрим несколько примеров. Изучая близкие отношения, социолог мог бы заинтересоваться количеством официально оформленных и гражданских браков и разводов и тенденциями в этой сфере, а социальный психолог попытался бы понять, как люди становятся привлекательными друг для друга. То же самое можно сказать и о такой проблеме, как расовые установки: социолог стал бы выяснять, чем расовые установки представителей среднего класса как группы отличаются от расовых установок людей с более низкими доходами, а социальный психолог — формирование расовых установок индивидуума.

Хотя социологи и социальные психологи иногда используют одни и те же исследовательские методы, социальные психологи больше полагаются на эксперименты, в которых они могут манипулировать каким-либо фактором. Например, чтобы понять, оказывает ли влияние на человека индивидуум одного с ним пола, возраста и т. п., социальный психолог может создать такие экспериментальные условия, при которых оно будет присутствовать или отсутствовать. Теми же факторами, которые изучают социологи, например социоэкономический класс, манипулировать трудно или неэтично.

Социальная психология и психология личности

Социальная психология и психология личности сходны в своем интересе к индивиду. Именно поэтому исследования специалистов в этих областях знания Американская психологическая ассоциация публикует в одних и тех же журналах: *The Journal of Personality and Social Psychology* и *The Personality and Social Psycho-*

logy Bulletin. Отличие социальной психологии от психологии личности связано с социальным характером первой. Внимание специалистов в области психологии личности сосредоточено на внутреннем мире индивида и на индивидуальных различиях, например, их интересует, почему одни люди более агрессивны, чем другие. Социальные психологи обращают внимание на то, что вообще свойственно всем людям, — как мы воспринимаем друг друга и влияем друг на друга. Они изучают механизмы, посредством которых социальные ситуации способны вызвать у большинства людей проявления доброты или жестокости, конформности или независимости, чувства симпатии или предрассудки.

Вы никогда не сможете предсказать, как поступит каждый конкретный человек, но вы можете точно сказать, что будет делать основная масса людей. Личности могут быть разными, большинство же остается неизменным.

Артур Конан Дойл
Этюд в багровых тонах, 1887

Но между ними есть и другие отличия: социальная психология более молодая наука. Многие корифеи психологии личности, в том числе Зигмунд Фрейд, Карл Юнг, Карен Хорни, Абрахам Маслоу и Карл Роджерс, жили и работали в первой половине минувшего века. Многие из тех социальных психологов, с которыми вы познакомитесь на страницах этой книги, — наши современники. Среди социальных психологов меньше прославленных теоретиков и больше скромных тружеников — талантливых исследователей, создающих концепции «местного значения». Со многими из них мы познакомимся в автобиографических материалах, которые представлены под общей рубрикой «За кулисами классической теории».

Социальная психология и биология

Каждый, кому доводилось изучать хотя бы азы психологии, знает, что нас формируют сообща природа и воспитание. Подобно тому как площадь поля вычисляется умножением его ширины на длину, так и люди есть результат совместного взаимодействия биологии и среды. Как напоминают нам эволюционные психологи (см. главу 5), благодаря унаследованной человеческой природе мы предрасположены вести себя так, как вели себя наши предки, которым удалось выжить и дать потомство. Мы несем в себе гены тех, кто обладал чертами, которые позволили им выжить и обзавестись потомством, и чьи дети смогли сделать то же самое. А это значит, что эволюционных психологов интересует, как естественный отбор мог предопределить наши действия и реакции, касающиеся сексуального поведения и продолжения рода, проявлений ненависти и агрессии, заботы и склонности к сотрудничеству. Природа также наградила нас огромной способностью к научению. Мы чувствительны к нашим социальным контекстам и реагируем на них.

Если каждое психологическое событие (каждая мысль, каждая эмоция) является одновременно и биологическим событием, мы можем также рассмотреть и то, как нейробиология объясняет социальное поведение. Социальные нейрологи не стремятся свести такие сложные проявления социального поведения, как оказание помощи или причинение вреда, до уровня простых нейронных или молекулярных механизмов. Но чтобы понять любовь и ненависть, мы должны принимать во внимание не только то, что творится «под кожей» индивидуумов (биологические воздействия), но и то, что происходит между «кожными покровами» разных людей (социальные воздействия). Гормоны стресса влияют на наши чувства и поступки, социальный остракизм становится причиной повышения ар-

териального давления, а социальная поддержка укрепляет иммунную систему организма. Душа и тело — единая большая система, а все мы — биопсихосоциальные организмы.

Уровни объяснения

Мы изучаем людей с разных точек зрения, которые называются академическими дисциплинами. К ним относятся и базовые науки, например физика и химия, и такие интегративные дисциплины, какими являются философия и теология. Какой из подходов более уместен, зависит от того, что именно вы хотите сделать предметом обсуждения. Возьмем в качестве примера любовь. Физиолог станет описывать химические процессы, происходящие в мозге страстно влюбленного человека. Социальный психолог будет изучать, как разные характеристики и условия — привлекательная внешность, сходство партнеров, полное взаимопонимание — усиливают чувство, которое мы называем любовью, а поэт — воспевать ее величие.

Нет необходимости считать какой-либо из этих уровней истинным объяснением. Физиологическая и эмоциональная точки зрения на любовь, например, — всего лишь два подхода к одному и тому же явлению. Точно так же эволюционное объяснение универсального запрета инцеста (генетика наказывает межродственное скрещивание наследственными заболеваниями потомков) не заменяет ни социологического (с точки зрения социологии табу на инцест может служить цели сохранения структуры семьи), ни теологического табу на него (последний может исходить из соображений нравственности). Эти разные объяснения могут дополнять друг друга (рис. 1.1).

Если каждое из объяснений есть часть интегративного объяснения, то разные уровни объяснений, объединенные вместе, должны создать целостную картину. Признание факта, что разные уровни объяснения дополняют друг друга, избавляет нас от бесплодной дискуссии о том, с каких позиций следует изучать человеческую природу — с научных или с субъективных: подход «или — или» в данном случае неуместен. Как сказал социолог Эндрю Грили, «психология, несмотря на все свои старания, не может — как не могу этого сделать и я — ответить на вопросы о цели и смысле человеческой жизни и о предназначении человека» (Greeley,

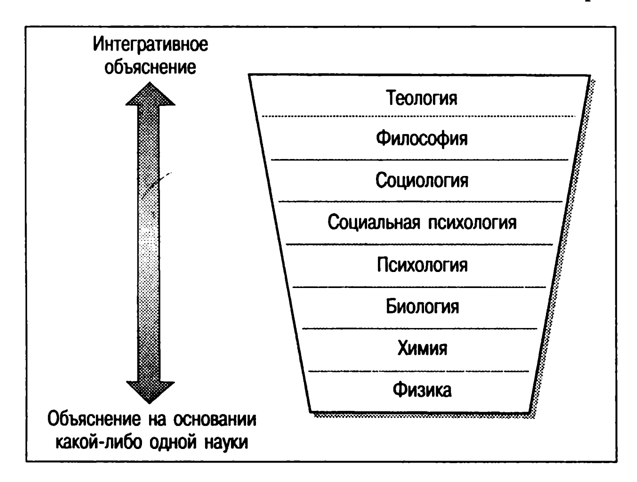


Рис. 1.1. Частичная иерархия дисциплин. Диапазон дисциплин — от базовых наук, изучающих основополагающие законы природы, до интегративных, изучающих сложные системы. Один уровень успешного объяснения функционирования человека не противоречит другим уровням объяснения

1976). Социальная психология — один из важных подходов, но не единственный, воспользовавшись которым мы можем посмотреть на себя и понять себя.

Резюме

Социальная психология — это наука о том, что люди думают друг о друге, как они влияют друг на друга и как относятся друг к другу. Социальная психология произошла от психологи и социологии. По сравнению с социологией социальная психология более индивидуалистична по содержанию и более экспериментальна по методологии. От психологии личности социальная психология отличается тем, что она интересуется не столько индивидуальными различиями между людьми, сколько тем, как люди вообще воспринимают друг друга и влияют друг на друга.

> Знание одно. Его деление на дисциплины есть уступка человеческой слабости.
>
> *Сэр Хэлфорд Джон Мак-Киндер*, 1887

Социальная психология — одна из наук об окружающей среде: она изучает зависимость поведения от социальной среды. Помимо подхода, присущего социальной психологии, есть еще немало других подходов к изучению природы человека, каждый из которых ставит собственные вопросы и получает на них свои ответы. Эти разные точки зрения не противоречат друг другу, а дополняют друг друга.

Социальная психология и человеческие ценности

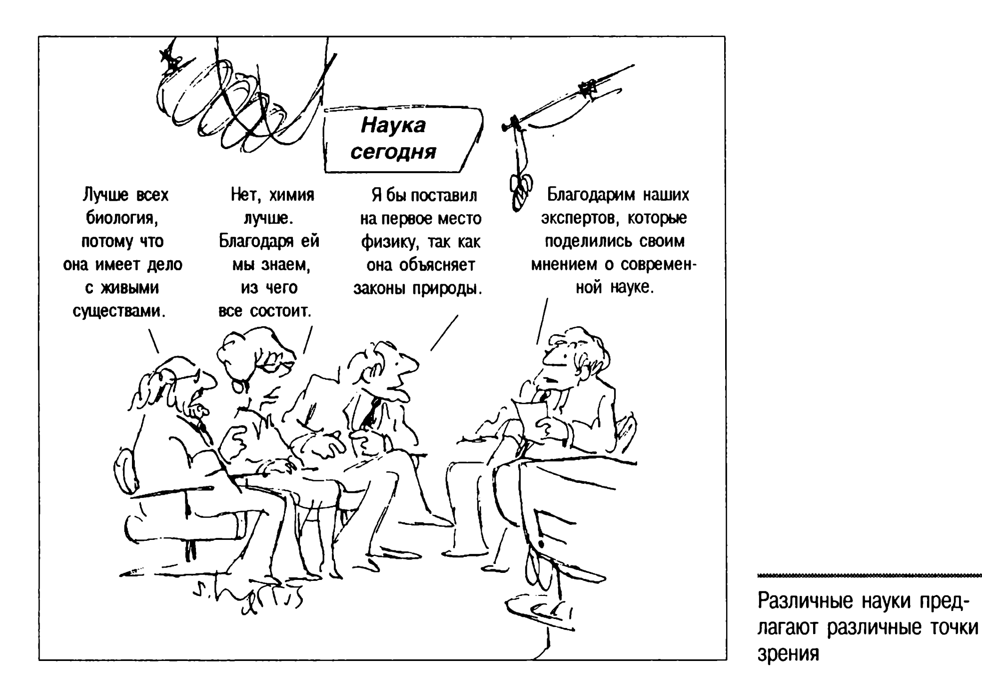
Ценностные ориентации социальных психологов явно или неявно влияют на их работу. Как это происходит?

Социальная психология — это не столько совокупность результатов, сколько совокупность стратегий, позволяющих получать ответы на вопросы. В науке, как и в зале суда, личные мнения неприемлемы. Когда на суд выносятся идеи, приговор зависит от доказательств. Но так ли уж объективны социальные психологи? Поскольку все они — простые смертные, не проникают ли в их работу их собственные ценности — личные представления о том, что желательно и как люди должны вести себя? А если проникают, то можно ли считать социальную психологию действительно научной дисциплиной?

Явные пути влияния ценностных ориентаций на психологию

Сам выбор предмета исследования свидетельствует о ценностях социального психолога. И нет ничего случайного в том, что в 1940-х гг., когда в Европе свирепствовал фашизм, психологи начали активно изучать предрассудки; что 1950-е — период, отмеченный нетерпимостью к инакомыслию и модой на единообразие, — дали нам немало работ по конформности; что 1960-е с их проявлениями гражданского неповиновения и ростом преступности ознаменовались ростом интереса к агрессии, а феминистское движение 1970-х стимулировало скачкообразный рост количества публикаций о гендере и сексизме; что 1980-е спровоцировали рост интереса к психологическим аспектам гонки вооружений, а 1990-е были отмечены всплеском интереса к восприятию людьми культурных и расовых отличий и нетрадиционной сексуальной ориентации. Социальная психология отражает социальную историю.

Ценностные ориентации влияют и на то, к какой предметной области склоняется исследователь. (Campbell, 1975; Moynihan, 1979). А в вашей школе разве не



Различные науки предлагают различные точки зрения

так? Разве не заметна разница между теми, кто интересуется гуманитарными, естественными и социальными науками? Вам не кажется, что социальная психология и социология привлекают людей, склонных в известной мере выражать сомнения в незыблемости традиций, людей, которые больше озабочены «лепкой» будущего, чем консервацией прошлого?

И последнее. Ценности, безусловно, выступают и как объект социально-психологического анализа. Социальные психологи изучают их формирование, причины их изменения и механизм их влияния на установки и поступки. Однако ни одно из этих направлений не говорит нам о том, какие ценности «правильнее».

Неявные пути проникновения ценностей в психологию

Менее очевидны способы, позволяющие приверженность тем или иным ценностям выдавать за объективную истину. Рассмотрим три таких способа проникновения ценностей в психологию.

Субъективные аспекты науки

В наши дни и ученые, и философы согласны с тем, что наука не вполне объективна. Ученые не просто читают книгу природы. Скорее можно говорить о том, что они интерпретируют природу, следуя той концепции, которой они придерживаются. Мы в своей повседневной жизни тоже смотрим на мир сквозь призму своих предубеждений. Прервите ненадолго чтение. Что вы видите на рис. 1.2?

Вы видите в центре рисунка далматинского дога, который нюхает землю? Не имея заранее представления о том, что будет изображено, большинство людей не видят его. Но стóит «концепции далматинского дога» появиться, как она начина-



Рис. 1.2. Что вы видите?

ет контролировать вашу интерпретацию рисунка и делает это столь активно, что становится трудно не увидеть собаку.

Так работает наше мышление. Читая эти слова, вы даже не подозревали, что одновременно смотрите на свой нос. Ваш разум блокирует восприятие того, что находится в поле вашего зрения, если вы не были готовы это воспринять. Тенденция к предвзятому суждению о реальности, основанному на наших ожиданиях, является принципиальной особенностью человеческого мышления.

Классический пример зависимости интерпретации от мнения — футбольный матч между командами Принстонского и Дартмутского университетов, состоявшийся в 1951 г. (Hastorf & Cantril, 1954; Loy & Andrews, 1981). Поведение игроков по праву было названо неспортивным; матч оказался одним из самых грубых и самых грязных матчей в истории обеих команд. Игрок команды Принстона, атакованный несколькими футболистами команды Дартмута, был вынужден покинуть поле с разбитым носом. Началась драка, в результате которой многие игроки обеих команд получили травмы. В общем, игра проходила так, что ее вряд ли можно назвать воплощением учтивости, присущей Лиге плюща[1].

Вскоре после этого два психолога, по одному от каждой команды, в рамках эксперимента по социальной психологии показали в обоих кампусах видеозапись игры. Студенты выступали в качестве исследователей-наблюдателей, отмечавших каждое нарушение правил и его «автора». Однако им не удалось сохранить беспристрастность. Студенты Принстона более, нежели студенты Дартмута, были склонны считать своих товарищей жертвами агрессии соперников и отметили в два раза больше нарушений, допущенных ими, чем студенты Дартмута. Мораль: объективная реальность существует, но мы всегда смотрим на нее через призму собственных убеждений и ценностей.

Поскольку ученые, независимо от того, в какой области науки они работают, нередко разделяют одну и ту же точку зрения или принадлежат к одной и той же

[1] Лига плюща (*Ivy League*) — группа самых престижных частных колледжей и университетов на северо-востоке США, известных высоким уровнем обучения и научных исследований. Название связано с тем, что по английской традиции стены университетов — членов Лиги — увиты плющом. — *Примеч. ред.*

культуре, их утверждения могут не вызывать сомнений. То, что мы принимаем как само собой разумеющееся, — общие убеждения, называемые европейскими социальными психологами нашими **социальными репрезентациями** (Augoustinos & Innes, 1990; Moscovici, 1988), — представляют собой наши самые важные, но зачастую и самые неизученные убеждения. Однако случается, что какой-либо «человек со стороны» привлечет к ним наше внимание. В 1980-е гг. феминисты и марксисты привлекли внимание к некоторым допущениям, не изученным социальными психологами. Так, критики-феминисты обратили внимание на скрытую предвзятость, проявленную консервативно настроенными учеными и выразившуюся в интерпретации гендерных различий в социальном поведении преимущественно с точки зрения биологии (Unger, 1985). Марксистская критика акцентировала необъективность по отношению к соревновательности и индивидуализму, которая проявляется, например, в негативном отношении к конформизму и в позитивном отношении к индивидуальным вознаграждениям. Разумеется, и феминисты, и марксисты делают собственные допущения, что обожают отмечать критики академической «политкорректности». В главе 3 мы более подробно расскажем о том, как наши предубеждения направляют наши интерпретации. Наше поведение в большей степени зависит не от самой ситуации как таковой, а от того, как мы ее истолковываем.

> Наука не просто объясняет и описывает природу; она часть взаимодействия между нами и природой; она описывает природу так, как та раскрывается нашему методу исследования.
>
> *Вернер Гейзенберг*, физик и философ, 1958

Психологические концепции, содержащие скрытые ценности

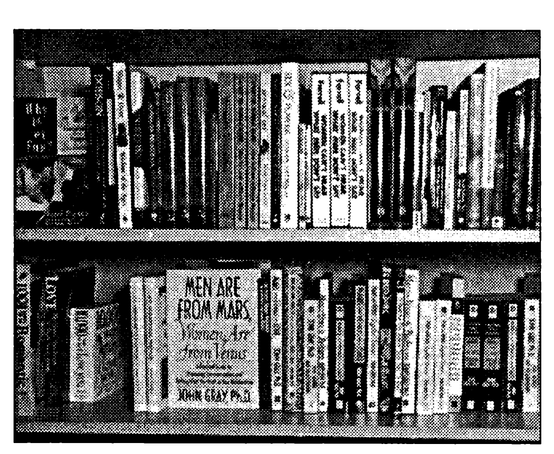
Ценности влияют также и на концепции. Рассмотрим попытки дать определение понятию «хорошая жизнь». Мы, психологи, обращаемся к разным людям: к зрелым и незрелым, очень общительным и не очень, психически здоровым и психически больным. Мы говорим так, словно констатируем факты, хотя на самом деле высказываем ценностные суждения. Так, личностный психолог Абрахам Маслоу известен как автор очень точных описаний «самоактуализирующихся» личностей — людей, которые, удовлетворив свои потребности в выживании, безопасности, принадлежности к определенной группе и самоуважении, продолжают реализовывать свой человеческий потенциал. Лишь немногие читатели обратили внимание на то, что сам Маслоу отобрал примеры таких личностей, руководствуясь собственными ценностями. Итоговое описание самоактуализировавшихся людей как непредсказуемых, автономных, мистических и т. д. — отражало личные ценности самого ученого. Начни он не с собственных героев, а с кого-нибудь другого, например с Наполеона, Александра Македонского и Джона Д. Рокфеллера, окончательное описание самоактуализации, возможно, было бы иным (Smith, 1978).

Совет, который дает психолог, тоже отражает его личные ценности. Когда психотерапевты советуют нам, как жить, когда специалисты по воспитанию говорят, как надо воспитывать детей, а некоторые психологи убеждают, что мы живем не для того, чтобы соответствовать чьим-то ожиданиям, они руководствуются своими личными ценностями. (В западных культурах это, как правило, индивидуалистические ценности, подталкивающие к тому, что лучше для «меня». Незападные культуры чаще настраивают на то, что лучше для «нас».) Многие люди, не подозревающие об этом, доверяются «профессионалу». Если мы определили собствен-

ные цели, наука может помочь нам и подсказать наилучший способ их достижения. Но она не отвечает и не может отвечать на вопросы, связанные с моральными обязательствами, с нашим предназначением и смыслом нашей жизни.

Завуалированные ценности проникают даже в психологические концепции, базирующиеся на экспериментальных исследованиях. Представьте себе, что вы прошли личностный тест, и психолог, подсчитав ваши баллы, говорит: «У вас очень развито чувство собственного достоинства, низкая тревожность и исключительно сильное эго». «Ага, — думаете вы, — я ничуть не сомневался в этом, но приятно знать это наверняка». А теперь представьте себе, что аналогичное тестирование проводит другой психолог. По какой-то неведомой вам причине среди вопросов, которые он задает, есть и такие, на которые вы уже отвечали, когда вас тестировал его коллега. Подсчитав баллы, психолог сообщает вам, что вы занимаете жесткую оборонительную позицию, потому что у вас высокий балл по «подавлению». «Что это значит? — удивляетесь вы. — Ваш коллега так лестно отозвался обо мне». А дело в том, что обе эти характеристики описывают один и тот же набор ответов (тенденцию говорить приятные вещи о самом себе и не признавать существования проблем). Назовем ли мы это развитым самоуважением или защитой? «Ярлык» отражает ценностное суждение.

В том, что в языке социальных психологов нередко прячутся ценностные суждения, социальная психология совсем не виновата. В повседневной речи можно описать одно и то же явление по-разному, используя слова разной эмоциональной окраски — от «рычащих» до «мурлыкающих». Называем ли мы участников партизанской войны «террористами» или «борцами за свободу», зависит от нашего взгляда на ее причину. Называем ли мы помощь, оказываемую государством, «социальным обеспечением» или «помощью нуждающимся», зависит от наших политических взглядов. Когда «они» восхваляют свою страну и свой народ — это национализм, но когда «мы» делаем то же самое — это патриотизм. От личных нравственных ценностей человека зависит, будет ли он считать связь на стороне «адюльтером» или «гражданским браком». «Промывание мозгов» есть социальное влияние, которые мы не одобряем. Извращения — это сексуальные действия, которых мы не совершаем. Замечания об «амбициозных» мужчинах и «агрессивных» женщинах или о «предусмотрительных» мальчиках и «робких» девочках передают скрытое в них сообщение.



Скрытые (и не очень) ценности проникают в рекомендации, которые дают психологи. Они просачиваются в популярные книги по психологии, советующие читателям, как нужно жить и любить

Нельзя перекинуть мост между «есть» и «должно быть»

Специалистам в области социальных наук трудно побороть соблазн и не совершить ошибку, соскользнув с описания того, что «есть», на предписание того, что «должно быть». Философы называют это **натуралистическим заблуждением**. Сегодня пропасть между «есть» и «должно быть», между научным описанием и этическим предписанием остается такой же широкой, какой она была 200 лет тому назад, когда философ Дэвид Юм обратил внимание на этот феномен. Ни из одного исследования человеческого поведения, например сексуального, не следует логический вывод о том, какое поведение «правильное». Если большинство людей не делает чего-то, из этого вовсе не следует, что их поведение «неправильное». И наоборот, если большинство что-то делает, это совсем не значит, что подобное поведение правильно. Всякий раз, переходя от утверждений об объективных фактах к предписывающим утверждениям относительно того, что должно быть, мы добавляем свои ценности.

Именно так — и явно, и неявно — личные ценности социальных психологов влияют на их работу. Мы поступим правильно, если будем помнить об этом, а также и о том, что если что-то справедливо по отношению к ним, справедливо и по отношению к каждому из нас. Наши взгляды на мир несут на себе отпечаток наших ценностей и предположений. Чтобы понять, в какой мере принимаемое нами как должное зависит от разделяемых нами ценностей и социальных репрезентаций, необходимо познакомиться с миром иной культуры, что время от времени мы будем делать на протяжении всей этой книги. Если у вас нет сомнений в том, что люди должны быть прежде всего верны самим себе, что женщины лучше (или хуже), чем мужчины, справляются с некоторыми ролями или что браку должна непременно предшествовать романтическая любовь, — живите в согласии с этими ценностями.

Так к какому же выводу мы пришли? Коль скоро наука не лишена субъективности, от «ее услуг» следует отказаться? Отнюдь нет. Именно понимание того, что человеческое мышление всегда включает интерпретацию, и является причиной проведения научного анализа; нам нужны исследования, выполненные с разными предубеждениями. Постоянно проверяя свои убеждения фактами, лучше узнавая последние, мы контролируем и ограничиваем свои предубеждения. Системные наблюдения и эксперименты помогают нам освободиться от розовых очков, через которые мы смотрим на реальность.

Резюме

Влияние ценностных ориентаций социальных психологов проявляется в их работах как явно, так и неявно. Пример явного влияния — выбор предмета исследований, неявного — скрытые допущения при создании концепций, выборе обозначений и характере рекомендаций. Растет осознание субъективности научной интерпретации; ценностных предпочтений, скрывающихся в концепциях и терминологии социальных психологов; и пропасти между научным описанием того, что есть, и этическим предписанием того, что должно быть. Подобное проникновение ценностей в науку присуще не только социальной психологии. Именно потому, что человеческое мышление редко бывает беспристрастным, нам нужны системные наблюдения и эксперименты, если мы действительно хотим проверить, соответствуют ли реальности наши заветные идеи.

Феномен «Так я и знал!»: можно ли поставить знак равенства между социальной психологией и здравым смыслом?

Верно ли, что теории, созданные социальными психологами, дают новое понимание обстоятельств, в которых действуют люди, или они лишь описывают очевидное?

Должно быть, вам уже приходили в голову многие из тех выводов, которые представлены в этой книге, ибо мы со всех сторон окружены социальной психологией. Мы постоянно наблюдаем за людьми, думающими о других, влияющими на них и демонстрирующими свое отношение к ним. Стоит подумать, о чем говорит это выражение лица, как заставить кого-то сделать то, что вам нужно, и как относиться к другому человеку — как к другу или как к врагу. В течение многих веков философы, писатели и поэты наблюдали социальное поведение и нередко делали это весьма искусно. В социальной психологии разбираются абсолютно все.

Значит ли это, что социальная психология — всего лишь синоним понятия «здравый смысл»? Социальную психологию критикуют с двух противоречащих друг другу позиций: одни — за тривиальность, подтверждающую очевидное, другие — за то, что она опасна, ибо ее достижения могут быть использованы для манипулирования людьми. Справедливо ли первое утверждение, т. е. правда ли, что социальная психология лишь придает определенную форму тому, что благодаря интуиции известно любому обывателю?

Писатель Каллен Мерфи говорит: «День за днем социальные психологи выходят в мир. День за днем они убеждаются в том, что поведение людей во многом именно такое, какого и следовало ожидать» (Murphy, 1990). Около полувека назад историк Артур Шлезингер-младший с той же усмешкой реагировал на исследования американских солдат, которые проводили социальные психологи во время Второй мировой войны (Schlesinger, Jr., 1949).

Каковы же результаты этих исследований? Их перечислил и прокомментировал другой рецензент, социолог Пол Лазарсфельд; я приведу некоторые из них в собственном изложении (Lazarsfeld, 1949).

1. Чем образованнее солдаты, тем труднее они адаптируются. (Интеллектуалы менее подготовлены к стрессам, связанным с военным временем, чем люди, воспитанные улицей.)
2. Уроженцы Юга лучше переносили жаркий климат островов, расположенных в южной части Тихого океана, нежели выходцы из северных штатов. (Для южан жаркая погода — более привычное дело.)
3. Белые рядовые с большим нетерпением ждали повышения по службе, чем афроамериканцы. (Годы угнетения не прошли бесследно для мотивации достижений.)
4. Афроамериканцы из южных штатов отдавали предпочтение белым офицерам-южанам. (У офицеров-южан более богатый опыт общения с чернокожими солдатами, чем у офицеров-северян.)

Одна из проблем, связанных со здравым смыслом, заключается в том, что мы обращаемся к нему уже после того, как становятся известны факты. События кажутся значительно более «очевидными» и предсказуемыми после того, как они

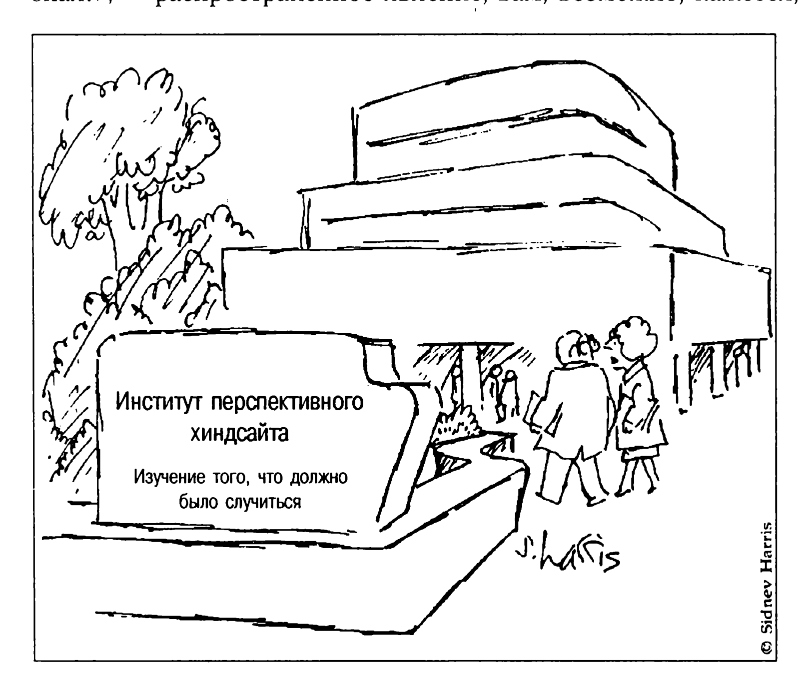
уже произошли, чем «до того». Практика показывает: когда результаты экспериментов становятся известны, людям вдруг начинает казаться, что в них нет ничего удивительного, во всяком случае, они удивляются меньше, чем те, кому просто было рассказано о проводимых экспериментах и об их возможных результатах (Slovic & Fischhoff, 1977). Обладая новым знанием, наша действенная система памяти освобождается от устаревших представлений (Hoffrage et al., 2000).

> Самая лучшая теория прогнозирует, посредственная – не позволяет, а плохая – объясняет событие после того, как оно произошло.
>
> *А. И. Китайгородский*

Возможно, у вас было именно такое чувство, когда вы читали выводы, сделанные Лазарсфельдом. Однако они приведены не полностью. Далее Лазарсфельд пишет: «Все эти выводы диаметрально противоположны тому, что в действительности установили авторы исследования». На самом деле они нашли, что менее образованные солдаты адаптируются хуже, южане хуже северян адаптируются к климату тропиков, афроамериканцы с большим нетерпением ожидали повышения, нежели белые солдаты, и т. д. «Если бы мы сначала перечислили истинные результаты исследования [а Шлезингер узнал именно их], читатель и их назвал бы “очевидными”».

В повседневной жизни некоторые события тоже становятся для нас полной неожиданностью. Однако потом, задним числом, мы вдруг отчетливо понимаем, почему они произошли, и перестаем удивляться. После того как результаты выборов становятся известны, а изменения на фондовом рынке уже произошли, большинство комментаторов не находят в этих событиях ничего удивительного: «Корректировка фондового рынка была неизбежной». Как сказал датский философ и теолог Серен Кьеркегор, «жизнь идет вперед, но понимаем мы ее с опозданием».

Если эта **ошибка хиндсайта**, которую называют также феноменом «Так я и знал!», — распространенное явление, вам, возможно, кажется, что вы и раньше



Задним числом все события кажутся очевидными и предсказуемыми



Древнегреческий философ Медиократ известен своими банальными рассуждениями и пристрастием к языковым клише

знали про нее. Действительно, едва ли не любой из возможных результатов психологического эксперимента можно объяснить, полагаясь на здравый смысл, *после* того, как этот результат станет вам известен.

Вы сами можете убедиться в существовании этого феномена. Познакомьте одну половину группы с каким-либо результатом психологического исследования, а вторую половину — с диаметрально противоположным выводом. Например, скажите одной половине следующее: «Социальные психологи нашли, что нашими друзьями и возлюбленными чаще становятся люди, непохожие на нас, т. е. оправдывается старинная пословица “противоположности сходятся”». А другой половине скажите: «Социальные психологи нашли, что нашими друзьями и возлюбленными чаще становятся люди, с которыми у нас много общего, т. е. оправдывается старинная пословица “Рыбак рыбака видит издалека”».

Сначала попросите участников эксперимента объяснить результат. Затем спросите, «удивляет» ли он их или нет. Независимо от того, какой результат будет сообщен, он, скорее всего, никого не удивит.

Воистину, нам известно такое количество пословиц, что едва ли не любой результат можно представить как нечто само собой разумеющееся. Если социальный психолог говорит, что разлука усиливает романтическую привязанность, обязательно найдется какой-нибудь Джо, который спросит: «И за это вам платят? Всем давно известно, что “в разлуке пожар любви разгорается сильнее”». А если вы скажете, что «разлука уносит любовь», некто по имени Джуди тоже нисколько не удивится: «Незачем было трудиться. Моя бабушка всегда говорит: “С глаз долой — из сердца вон”». Что бы ни произошло, всегда найдется кто-нибудь, кто знал, что это непременно должно было случиться.

Должно быть, Карл Тейген от души веселился, когда просил студентов Лейчестерского университета (Англия) оценить известные пословицы и противопо-

ложные им по смыслу утверждения (Teigen, 1986). Когда студентам была предложена «пословица» «Страх сильнее любви», большинство оценило ее как соответствующую истине. Однако та же самая участь «постигла» и ее антипод — «Любовь сильнее страха». Ситуация повторилась с пословицей «Упавший не может помочь лежащему» и ее «антиверсией» «Лежащему может помочь упавший». Однако лично мне больше всего понравилась высоко оцененная пара: «Сочиняют пословицы мудрецы, а повторяют — дураки» и «Сочиняют пословицы дураки, а повторяют — мудрецы».

Ошибка хиндсайта — источник проблемы, с которой сталкиваются многие студенты, изучающие психологию. Иногда результаты таковы, что просто не могут не вызвать удивления: например, тот факт, что бронзовые призеры Олимпийских игр больше радуются своим успехам, чем серебряные медалисты. Однако чаще, когда вы читаете в учебниках о результатах экспериментов, они кажутся вам не просто понятными, но даже очевидными. Когда же позднее, во время тестирования, вы оказываетесь перед необходимостью ответить на конкретный вопрос, выбрав один из предложенных вариантов, эта задача неожиданно может показаться вам трудной. «Понятия не имею, что случилось, — жалуется потом обескураженный студент, — мне казалось, что я знаю материал».

Феномен «Так я и знал!» может не только стать причиной того, что достижения социальных наук будут восприниматься как банальности, но и иметь пагубные последствия. Он может породить самонадеянность — завышенную оценку

Проблема крупным планом

Конкурирующие пословицы

Каллен Мерфи, исполнительный редактор *The Athlantic*, обвиняет «социологию, психологию и другие социальные науки в том, что они слишком часто констатируют очевидное или подтверждают общеизвестное» (Murphy, 1990). Его собственный бессистемный обзор достижений социальных наук «не выявил ни одной идеи или вывода, которых нельзя было бы найти в словаре Бартлета[1] или в какой-нибудь другой энциклопедии цитат». Это правда, ибо суть многих потенциальных открытий может быть выражена известными цитатами (Evens & Berent, 1993). Как заметил однажды философ Альфред Норт Уайтхед (1861–1947), «все важное уже давно сказано». Но чтобы тщательно проанализировать справедливость конкурирующих пословиц, необходимо провести исследование. Итак, какие пословицы «ближе к истине» — те, которые в левом столбце, или те, что в правом?

У семи нянек дитя без глаза	Ум хорошо, а два — лучше
Что написано пером, того не вырубишь топором	О человеке судят не по его словам, а по его делам
Старую собаку новым трюкам не научишь	Век живи — век учись
Кровь людская — не водица	Одного кровного родства для дружбы мало
Промедление смерти подобно	Семь раз отмерь, один раз отрежь
Кто предупрежден, тот вооружен	Не говори «гоп», пока не перепрыгнул

[1] Джон Бартлет (1820–1905) — редактор и издатель. С 16 лет, работая продавцом в книжном магазине в Гарвардском университете, прославился знанием цитат. В 1855 г. выпустил первое издание словаря цитат «Знакомые цитаты». Впоследствии словарь неоднократно переиздавался и не потерял своего значения до сих пор. — *Примеч. ред.*

наших собственных интеллектуальных способностей. Более того, поскольку результаты выглядят так, словно их можно было предвидеть, мы больше склонны винить за плохой выбор тех, кто принимал решения, которые задним числом кажутся «очевидными», чем хвалить за хороший, который также представляется «очевидным». После воздушных атак на Югославию, предпринятых НАТО в 1999 г., казалось очевидным, что превосходство авиации НАТО заставит Слободана Милошевича допустить миротворческие войска в Косово, хотя вряд ли это было столь же очевидным для многих политиков и экспертов до бомбардировок.

Мы иногда виним себя за «глупые ошибки», например, за то, что не лучшим образом обошлись с каким-нибудь человеком или разрешили ту или иную ситуацию. Оглядываясь назад, мы понимаем, как нужно было поступить. «Мне следовало знать, что в конце семестра я буду очень занят, и начать писать эту статью раньше». Однако иногда мы слишком строго судим себя. Мы забываем: то, что кажется нам очевидным сегодня, отнюдь не казалось таким ни вчера, ни позавчера. Врачи, знающие и симптомы болезни, которой страдал покойный, и результаты вскрытия, нередко удивляются тому, как можно было поставить неверный диагноз. Однако их коллеги, которым известны только симптомы, не считают диагноз столь очевидным (Dawson et al., 1988). (Стали бы жюри присяжных осторожнее выносить вердикты о врачебных ошибках, если бы исходили не из результатов вскрытия, а из прижизненных симптомов болезни?)

Итак, к какому же выводу мы пришли? Что здравый смысл всегда заблуждается? Иногда — да. Здравый смысл и собственный опыт убедили докторов в том, что кровопускание — эффективный метод лечения тифа, и это мнение держалось до тех пор, пока кому-то в середине XIX в. не пришло в голову поэкспериментировать: разделить больных на две группы и сделать одним кровопускание, а другим прописать постельный режим.

В иных случаях здравый смысл либо прав, либо распространяется на обе возможные альтернативы. В чем счастье — в том, чтобы знать правду или сохранять иллюзии? В том, чтобы жить в окружении людей или в не нарушаемом никем одиночестве? Сколько людей, столько и мнений, и какие бы открытия мы ни сделали, всегда найдется человек, который скажет, что он это предвидел. (Марк Твен говорил, что Адам был единственным человеком, который, говоря что-либо дельное, точно знал, что до него этого не сказал никто.) Однако какая из многочисленных конкурирующих идей лучше всего отражает реальность?

Дело не в том, что здравый смысл *a priori* неверен. Скорее, речь о том, что обычно он оказывается прав после того, как событие свершилось. А это значит, мы легко обманываем сами себя, полагая, что знаем и знали больше, чем на самом деле знаем и знали. Именно поэтому-то нам и нужна наука — чтобы помочь отделить реальность от иллюзий и подлинные прогнозы от «крепости задним умом».

Резюме

Как и многое другое в жизни, данные исследований социальных психологов иногда кажутся очевидными. Однако эксперименты свидетельствуют о том, что результаты становятся более «очевидными» после того, как про них узнают. Эта ошибка хиндсайта нередко приводит к тому, что люди завышают оценки справедливости их собственных суждений и прогнозов.

Как работают социальные психологи

Социальные психологи предлагают теории, которые обобщают их наблюдения и включают как гипотезы, которые могут быть проверены, так и практические прогнозы. Кроме того, социальные психологи проводят исследования, прогнозирующие поведение на основании изучения корреляций, причем нередко такие исследования ведутся в естественных условиях. Чтобы объяснить поведение, проводят эксперименты, в которых манипулируют одним фактором или несколькими и контролируют все остальные.

Социальная психология отличается от других научных дисциплин тем, что ею занимаются около 6 миллиардов любителей-практиков. Наблюдать за людьми в парках, на улицах, в школе — всеобщее хобби. Когда мы наблюдаем за людьми, у нас появляются идеи о том, что они думают друг о друге, как влияют друг на друга и как относятся друг к другу. Профессиональные психологи занимаются тем же самым, только более методично (они создают теории) и усердно (они нередко проводят эксперименты, в которых воспроизводят социальные драмы в миниатюре, позволяющие выявить причину и следствие).

Создание и проверка гипотез

Нам, социальным психологам, трудно представить себе, что есть нечто более захватывающее, чем человеческая жизнь. Если Сократ прав, и действительно «не стоит жить, если не изучать жизнь», то даже познание самого себя — и то вполне достойная цель.

> Ничто не может так расширить кругозор человека, как способность системно и беспристрастно изучать то, что доступно его наблюдению.
>
> *Марк Аврелий*
> Размышления

Мы систематизируем свои идеи и открытия и создаем на их базе теории по мере того, как в борьбе с человеческой природой овладеваем ее секретами. **Теория** — это интегрированная система принципов, которые объясняют и прогнозируют наблюдаемые явления. Можно сказать, что теории — это своего рода стенография науки.

На бытовом уровне термин «теория» нередко означает нечто такое, что «меньше, чем факт», промежуточную ступень на лестнице уверенности, ведущей от догадки через теорию к факту. Однако для ученого факты и теории — совсем разные понятия. Факты — это согласованные утверждения о том, что мы наблюдаем, а теории — это идеи, которые обобщают и объясняют факты. «Наука построена из фактов точно так же, как дом — из камней, — сказал Жюль-Анри Пуанкаре, — однако набор фактов — это еще не наука, так же как груда камней — не дом».

Теории не только обобщают, но и включают поддающиеся проверке предположения, называемые **гипотезами**. Гипотезы служат нескольким целям. Во-первых, они позволяют подвергнуть теорию испытанию, предлагая способы, которыми можно попытаться ее опровергнуть или подтвердить. Делая прогнозы, теория тем самым переходит от слов к делу. Во-вторых, они определяют направление исследований. Любая отрасль науки быстрее становится на ноги, если исследователи понимают, в каком направлении им нужно двигаться. Теоретические прогнозы предлагают вниманию исследователей новые области и заставляют их искать ответы на такие вопросы, о которых они, возможно, вообще никогда не задумывались. В-третьих, способность хороших теорий надежно прогнозировать может придать им прикладное значение. Так, всеобъемлющая теория агрессии способна

предсказать, в каких случаях следует ждать ее проявлений и как ее контролировать. Как сказал Курт Левин, один из основателей современной социальной психологии, «нет ничего более практичного, чем хорошая теория».

Рассмотрим конкретный пример. Предположим, мы видим, что иногда в толпе люди дают волю своей жестокости. Следовательно, мы можем предположить, что благодаря присутствию других людей они чувствуют себя инкогнито и не считают нужным сдерживаться. Задумаемся над этим предположением. Нельзя ли экспериментально проверить его? Например, провести лабораторный эксперимент, имитирующий некоторые аспекты казни на электрическом стуле? Что, если мы предложим группе людей наказать с помощью ударов электричества несчастную жертву и при этом не будет точно известно, кто из членов группы выступает в роли «палача»? Будут ли эти «палачи» прибегать к более сильному шоку, чем те, которые действуют в одиночку, т. е. подтвердится ли наше предположение?

Можно также выяснить, какую роль играет анонимность: станут ли люди прибегать к более сильному шоку, если у них будет возможность спрятаться за масками? Если результаты подтвердят нашу гипотезу, появится возможность выдать некоторые практические рекомендации. Возможно, полицейские перестанут проявлять жесткость, если их обяжут носить большие именные жетоны и устанавливать на машинах легко читаемые номерные знаки или вести видеозапись всех проводимых ими арестов. Именно такие меры с недавних пор стали обыденным явлением во многих городах.

Однако как мы решаем, что одна теория лучше другой? Хорошая теория, во-первых, эффективно обобщает широкий спектр наблюдений и, во-вторых, дает точные прогнозы, которые мы можем использовать: 1) для подтверждения или пересмотра теории; 2) для поиска новых объяснений; 3) для выработки практических рекомендаций. Если мы отказываемся от каких-либо теорий, то, как правило, не потому, что убедились в их несостоятельности. Как и старые машины, старые теории заменяются более новыми и совершенными моделями.

На протяжении всей книги в рубрике «Социальная психология в моей жизни» будет предоставляться слово тем, кто в свое время учился по этому учебнику. Бывшие студенты будут рассказывать о той роли, которую играет социальная психология в их жизни или в работе.

Социальная психология в моей жизни

Социальная психология пленила меня идеей о том, что поведение людей можно прогнозировать и изучать, используя количественные показатели. Особенно поразили меня потенциальные возможности методов социально-психологических исследований, в частности экспериментальных. Воодушевленная, я погрузилась в изучение социальной политики. Сейчас я работаю в компании, известной своими экспериментами, которые она проводит для изучения воздействия различных программ в области социальной политики на поведение людей, таких, например, как новая реформа в области социального обеспечения. А это значит, что работа дает мне возможность удовлетворять тот интерес к поведению человека, который зародился под влиянием социальной психологии. Я нашла себя именно в этой области, способствующей прогрессу нашего общества: мы информируем тех, кто определяет государственную политику, о том, как влияют на жизнь людей социальные программы.

Мишель Ван Ной, Университет Ратджерса

Корреляционное исследование: выявление естественных связей

Большую часть сведений об исследовательских методах социальной психологии вы усвоите из последующих глав, а сейчас же я предлагаю вам пройти за кулисы и взглянуть на то, как «делается» социальная психология. Непродолжительного пребывания там вам будет достаточно для того, чтобы оценить результаты исследований, о которых речь пойдет ниже, и критически воспринимать повседневные социальные события.

Социально-психологические исследования отличаются друг от друга местом проведения. Они проводятся в **лабораториях** (контролируемая ситуация) или в **поле** (реальные житейские ситуации).

Социально-психологические исследования отличаются друг от друга и методами проведения: известны **корреляционные** исследования (их цель — выяснить, существует ли естественная зависимость между двумя или большим числом факторов) и **экспериментальные** (в ходе которых исследователь манипулирует некоторыми факторами и изучает, что при этом происходит с другими параметрами).

Воспользовавшись несколькими конкретными примерами, давайте сначала рассмотрим достоинства (изучение важных переменных в естественных условиях) и недостатки (неоднозначная интерпретация причины и следствия) корреляционного исследования. Как будет ясно из Модуля А, современные психологи считают, что здоровье человека зависит от личностных и социальных факторов. Изучением этой проблемы занимались Дуглас Кэррол и его коллеги (Каледонский университет, г. Глазго), а также Джордж Дэви Смит и Пол Беннетт (Smith & Bennett, 1994). Поиски связи между социоэкономическим статусом индивидуума и состоянием его здоровья привели исследователей на старое кладбище Глазго. В качестве критерия здоровья они использовали продолжительность жизни 843 погребенных на нем человек, информацию о которой почерпнули из надписей на надгробиях, а в качестве критерия статуса — высоту этих надгробий, справедливо полагая, что чем выше памятник, тем он дороже и тем богаче тот, кто лежит под ним.

Как следует из рис. 1.3, самые высокие памятники оказались на могилах долгожителей.

Кэррол и его коллеги объясняют, каким образом исследователи, используя современные данные, подтверждают наличие взаимосвязи между статусом и здо-



Кладбище при Кафедральном соборе (г. Глазго)

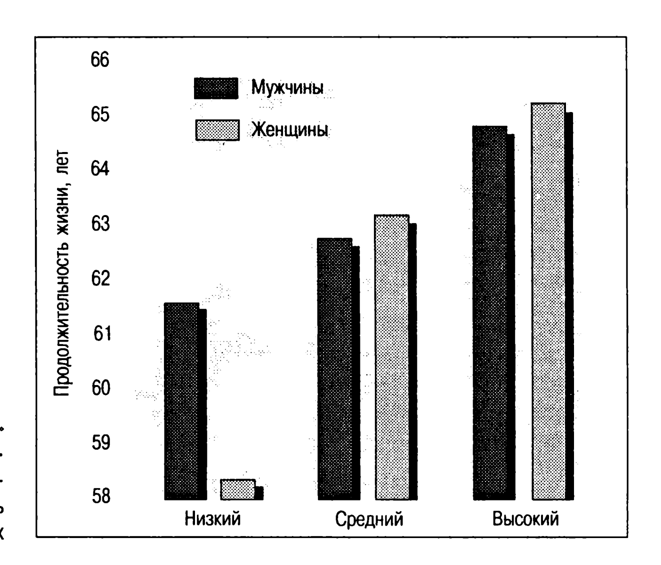


Рис. 1.3. Статус и продолжительность жизни. Высокие надгробия были поставлены в память о долгожителях

ровьем. Наибольшая продолжительность жизни отмечается в регионах Шотландии с наименьшей плотностью населения и самым низким уровнем безработицы. В США продолжительность жизни коррелирует с уровнем дохода (жизнь бедняков и людей невысокого социоэкономического статуса чаще обрывается преждевременно). В современной Великобритании профессиональный статус коррелирует с продолжительностью жизни. Согласно результатам исследования, проводившегося в течение 10 лет с участием 17 350 государственных служащих Великобритании, количество смертей среди работников управленческого аппарата в 1,6 раза больше, а среди конторских служащих и рабочих — соответственно в 2,2 и 2,7 раза больше, чем среди управленцев высшего звена (Adler et al., 1993, 1994). Складывается впечатление, что в разное время и в разных географических точках между статусом и здоровьем существует вполне определенная взаимозависимость.

Корреляция или причинно-следственная связь?

Приведенный выше пример взаимосвязи статуса и продолжительности жизни иллюстрирует наиболее распространенную как среди любителей, так и среди профессионалов ошибку мышления: когда два фактора «идут рука об руку», как статус и состояние здоровья, трудно не поддаться искушению и не сделать вывод о том, что один является причиной другого. Можно предположить, что статус каким-то образом защищает человека от того, что может причинить вред его здоровью. Или все совсем не так, и хорошее здоровье не следствие, а причина активности и успеха? Может быть, долгожители успевают накопить больше денег, и именно поэтому на их могилах стоят более дорогие надгробия? Корреляционное исследование позволяет нам сделать прогноз, но оно не может ответить на вопрос о том, вызовет ли изменение одного параметра (например, социального статуса) изменение другого параметра (например, состояния здоровья).

Путаница в толковании корреляционной и причинно-следственной зависимостей становится причиной многих лишенных логики рассуждений, представленных на страницах популярных психологических изданий. Рассмотрим еще одну

весьма реальную корреляцию — между чувством собственного достоинства и академическими успехами. Дети с развитым чувством собственного достоинства — это нередко и дети, которые хорошо учатся. (Как и в любом другом случае корреляции, этот пример «можно развернуть на 180°»: академические успехи ведут к высокому самоуважению.) Как, по-вашему, что будет причиной, а что — следствием? (рис. 1.4).

Исследователи выявили не очень тесную, но положительную корреляцию между предпочтениями, которые подростки отдают тяжелому року, и их отношением к добрачному сексу, порнографии, сатанизму и употреблению наркотиков и алкоголя (Landers, 1988). Какие возможные объяснения вы могли бы предложить для этой корреляции?

Некоторые считают, что «здоровая Я-концепция» благоприятствует академическим успехам. А это значит, что, поддерживая «Я»-образ ребенка, можно улучшить его успеваемость. Поверив в этот тезис, администрация 30 штатов издала более 170 законодательных актов, направленных на поддержку самоуважения.

Однако другие, в том числе психологи Уильям Дэмон (Damon, 1995), Робин Дэйвс (Dawes, 1994), Марк Лири (Leary, 1998) и Мартин Селигман (Seligman, 1994), усомнились в том, что самоуважение — на самом деле «те доспехи, которые способны защитить детей» от неуспеваемости (или от увлечения наркотиками и правонарушений). Не исключено, что ситуация диаметрально противоположна и что недостаточное самоуважение есть результат проблем и неудач. Возможно, чувство собственного достоинства зачастую лишь отражает реальность и то, как складывается наша жизнь, или произрастает из достижений, являющихся результатом тяжелого труда. Поступай разумно — и ты будешь уважать себя; грубо ошибайся, терпи неудачи — и ты будешь чувствовать себя последним болваном. Результаты исследования, проведенного с участием 635 норвежских школьников, позволяют предположить, что цепочка золотых звездочек возле имени ученика на доске успеваемости и постоянные похвалы восхищающегося им учителя способствуют росту самоуважения ребенка (Skaalvic & Hagtvet, 1994). Но не исключено, что корреляция самоуважения и достижений есть следствие связи и первого, и второго с такими базовыми параметрами, как интеллект и социальный статус семьи.

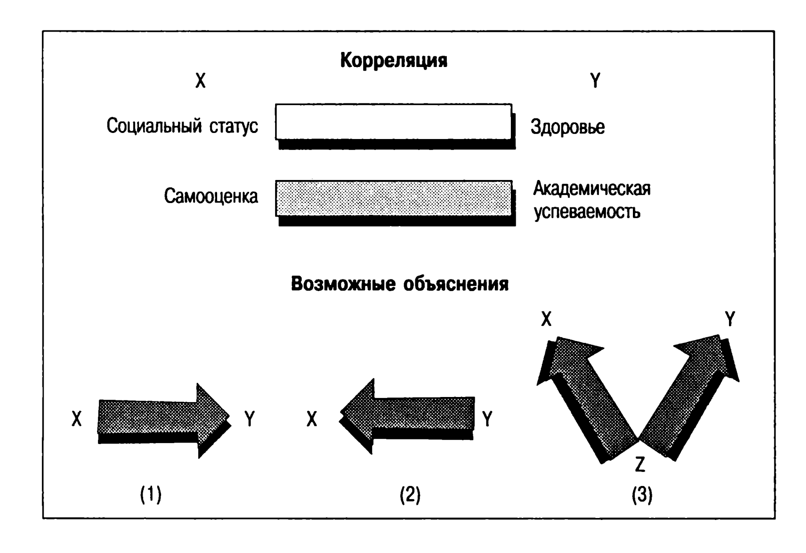


Рис. 1.4. Когда имеет место корреляция двух переменных, возможно любое из трех объяснений

О том, что это возможно, свидетельствуют результаты двух исследований: в первом национальная выборка составила 1600 американцев — молодых мужчин, а во втором — 715 юношей — жителей штата Миннесота (Bachman & O'Malley, 1977; Maruyama et al., 1981). После того как исследователи статистически исключили влияние интеллекта и статуса семьи, от корреляции самоуважения и достижений не осталось и следа.

Современные корреляционные методики могут наводить на мысль о причинно-следственных связях. *Отсроченные* корреляции (*time-lagged correlations*) выявляют *последовательность* событий (по ним, например, отмечают, когда изменение достижений проявляется чаще — до изменения самоуважения или после него). Исследователи могут также использовать статистические методики, исключающие влияние «мешающих» переменных. Так, авторы упомянутых выше работ не обнаружили никакой корреляции между самоуважением и достижением после того, как устранили различия в интеллекте и статусе семьи. (Для людей с примерно равным интеллектом, принадлежащих к семьям примерно одинакового статуса, корреляция между самоуважением и достижением была минимальной.) Группа исследователей из Шотландии заинтересовалась, сохранится ли связь между статусом и продолжительностью жизни, если они исключат такой фактор, как курение, которое сейчас гораздо меньше распространено среди людей с высоким социальным статусом. Эта связь сохранилась, что дало основание считать: более высокая смертность среди бедняков отчасти объясняется и другими факторами — такими, например, как более высокий уровень стресса и снижение чувства контроля.

Итак, сильной стороной корреляционного исследования является то, что его можно проводить в реальных условиях и изучать влияние таких факторов, как расовая принадлежность, пол и социальный статус, которыми невозможно манипулировать в лаборатории. Огромный недостаток корреляционного исследования — неоднозначность его результатов. Это обстоятельство крайне важно. Если мало сказать о нем людям 25 раз, чтобы они это поняли, сто́ит не пожалеть времени и повторить 26-й: зная, что изменение одной переменной вызывает изменение другой, мы можем предсказывать первую, если нам известна вторая, однако корреляция ничего не говорит о том, что является причиной, а что — следствием.

Опросы общественного мнения

Как измеряются такие переменные, как статус и состояние здоровья? Один способ заключается в обследовании репрезентативных выборок людей. Примером репрезентативной выборки является **случайная выборка**, т. е. такая группа людей, шансы на попадание в которую у всех представителей изучаемой популяции равны. При таком подходе все подгруппы населения: блондины, любители бега трусцой и либералы — будут представлены в выборке в пропорции, отражающей их представительство во всем населении.

Поразительно, но если в исследовании участвуют 1200 случайно отобранных людей (неважно, изучаем ли мы население какого-либо города или всей страны), на 95% можно быть уверенными в том, что ошибка определения не превысит 3%. Представьте себе огромный кувшин, наполненный бобами, половина из которых красные, а половина — белые. Отберите, не глядя, 1200 штук и можете на 95% быть уверенными в том, что среди отобранных вами бобов — от 47 до 53% крас-

ных. И не имеет никакого значения, сколько бобов в кувшине — 10 тысяч или 100 миллионов. Если предположить, что красные бобы — это сторонники одного кандидата в президенты, а белые — сторонники его соперника, то можно понять, почему, начиная с 1950 г., результаты опросов Гэллапа[1] непосредственно перед президентскими выборами отличаются от результатов голосования в среднем менее чем на 2%. Как по нескольким каплям крови можно судить о состоянии всего организма, так и по случайной выборке можно судить обо всем населении.

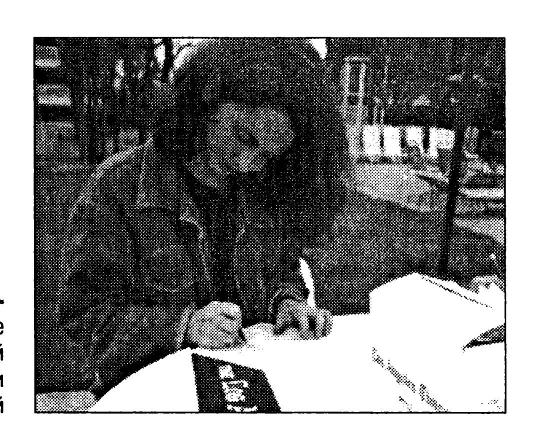
Помните, однако, что результаты опросов общественного мнения не предсказывают — в буквальном смысле этого слова — результатов голосования; они всего лишь констатируют состояние общественного мнения в тот момент времени, когда они проводились. Общественное мнение может измениться. Оценивая результаты его изучения, мы также не должны забывать о четырех факторах, способных исказить их: о нерепрезентативной выборке, о порядке предъявления вопросов, о предложенных вариантах ответов и о формулировке вопросов.

Нерепрезентативные выборки. При проведении опросов общественного мнения важна не только численность выборки, но и то, насколько она соответствует изучаемой популяции. В 1984 г. ведущая постоянной газетной рубрики Энн Ландерс согласилась с предложением автора одного из писем выяснить, как ее читатели относятся к утверждению, что для женщин чувства важнее секса. Журналистка сформулировала свой вопрос следующим образом: «Удовлетворили бы вас нежные и близкие отношения без сексуальных контактов?» Из более чем 100 000 женщин, принявших участие в опросе, 72% ответили утвердительно. Опрос вызвал огромный резонанс. Отвечая своим критикам, Ландерс писала: «Возможно, участницы опроса и не представляют всех женщин Америки. Однако они дают истинное и ценное представление о некоем срезе общества, потому что мою колонку читают люди, принадлежащие к разным слоям общества, это примерно 70 миллионов человек» (Landers, 1985, p. 45). Однако вопросы все же остаются. Представляют ли 70 миллионов читателей все население? И можно ли считать, что одна из 700 читательниц, принявшая участие в опросе, представляет остальных 699 читательниц, не участвовавших в нем?

Важность репрезентативности была наглядно продемонстрирована в 1936 г., когда редакция еженедельника *Literary Digest* в связи с предстоящими президентскими выборами провела опрос общественного мнения, для чего разослала по почте 10 миллионов анкет. Количество заполненных вернувшихся анкет превысило 2 миллиона, и ответы респондентов свидетельствовали об убедительной победе Альфа Ландона над Франклином Д. Рузвельтом. Через несколько дней, когда состоялись выборы, оказалось, что Ландон победил всего лишь в двух штатах. Редакция послала анкеты только тем, чьи адреса смогла узнать из телефонных книг и из списков автовладельцев, обойдя вниманием тех, у кого не было ни телефона, ни машины (Cleghorn, 1980).

Нерепрезентативность выборки способна обесценить результаты даже безупречно проведенного опроса. Результаты опросов мнений по политическим вопросам, которые проводятся одновременно, отличаются друг от друга более чем на 3%, хотя ошибка каждого не превышает 3%. Одно из объяснений подобных

[1] Опрос общественного мнения, проводимый Американским институтом общественного мнения. — *Примеч. ред.*



Даже опросы, которые проводятся при выходе с избирательных участков, требуют случайной (а значит, и репрезентативной) выборки избирателей

расхождений заключается в том, что около 30% из числа изначально включенных в выборку людей отказываются отвечать на вопросы или оказываются недоступными для тех, кто проводит опрос, т. е. реальная выборка менее репрезентативна, нежели «теоретическая» (Converse & Traugott, 1986). Так, во время одной общенациональной избирательной кампании избирателей опрашивали по телефону. Подсчет голосов тех, до кого удалось дозвониться с первого раза, показал, что кандидат от консерваторов опережает своего соперника на 3 пункта. Когда же результаты пересчитали после того, как удалось дозвониться до всех, преимущество консерватора стало более очевидным и составило 13 пунктов. (Несомненно, приверженцы консервативных взглядов не любят сидеть дома.)

Порядок предъявления вопросов. Располагая репрезентативной выборкой, необходимо обратить внимание и на другие источники ошибок, например на последовательность предъявления вопросов. Когда у американцев спросили: «Следует ли позволить японскому правительству ограничить количество продаваемых в Японии американских товаров?» — большинство ответило отрицательно (Schuman & Ludwig, 1983). Одновременно две трети эквивалентной выборки на тот же самый вопрос ответили утвердительно, потому что сначала им был задан такой вопрос: «Следует ли разрешить американскому правительству ограничить количество продаваемых в США японских товаров?». Большинство респондентов сказали, что США имеет право ограничить импорт. Чтобы не показаться непоследовательными, они не смогли отказать в таком праве и Японии.

Предлагаемые варианты ответов. Рассмотрим впечатляющие последствия предлагаемых вариантов ответов. Когда Йооп ван дер Плихт и его коллеги спросили имеющих право голоса британцев, какое количество электроэнергии они хотели бы получать от атомных станций (в процентах от общего количества электроэнергии, вырабатываемого Великобританией), средний ответ составил 41% (Plight, 1987). Когда же они спрашивали других респондентов, какое количество электроэнергии они хотели бы получать от электростанций, работающих: а) на ядерном топливе, б) на угле, в) на других источниках, лишь 21% опрошенных отдали предпочтение атомным станциям.

Аналогичная ситуация возникла и тогда, когда Говард Шуман и Жаклин Скотт обратились к американцам с вопросом: «Что вы считаете самой важной проблемой современной Америки: энергетический кризис, качество преподавания в государственных школах, легализацию абортов или загрязнение окружаю-



Центр изучения общественного мнения Института социальных исследований при Университете штата Мичиган имеет 60 снабженных компьютерами кабин для индивидуальной работы интервьюеров. Сотрудники и посетители Центра дают подписку о неразглашении результатов интервью

щей среды? Если вы считаете самой важной какую-нибудь иную проблему, назовите ее» (Schuman & Scott, 1987). Большинство респондентов (32%) признали основной проблемой качество преподавания в государственных школах. Когда же другим людям был задан вопрос: «Какую проблему вы считаете самой важной для современной Америки?», лишь 1% опрошенных назвали школы. Так что помните: форма вопроса может предопределить ответ.

Формулировка вопросов. Ответы могут также зависеть и от того, насколько точно сформулированы вопросы. В ходе проведения одного опроса выяснилось: только 23% американцев считают, что правительство тратит слишком много «на помощь бедным». Одновременно 53% опрошенных сказали, что правительство тратит слишком много на «социальное обеспечение» (Time, 1994). Подобным образом большинство респондентов высказалась за сокращение «помощи загранице» и за увеличение расходов на «борьбу с голодом в других странах» (Simon, 1996). Даже едва уловимые изменения в тоне вопроса могут оказать огромное



Исследователи, которые проводят опросы общественного мнения, должны чутко реагировать на едва различимые и вполне различимые источники ошибок

влияние (Knorsnick & Schuman, 1988; Schuman & Kalton, 1985). «Запретить» что-либо может означать то же самое, что и «не разрешать». Однако в 1940 г. за «запрет» в Америке антидемократических речей высказались 54% американцев, а за то, чтобы они «не были разрешены», — 75%. Формулировка вопросов для проведения опросов общественного мнения — весьма тонкая «материя». Даже тогда, когда люди говорят, что имеют совершенно определенное мнение по тому или иному поводу, тип вопроса и его формулировка могут повлиять на их ответы.

Влияние, оказываемое порядком предъявления вопросов и их формулировками, а также вариантами предлагаемых ответов, позволяет недобросовестным политикам использовать опросы общественного мнения для демонстрации общественной поддержки своих взглядов. Способы, которыми пользуются консультанты, советники и врачи для того, чтобы «подтолкнуть» нас к определенному выбору, тоже способны оказать подобное «дезорганизующее» влияние на наши решения. Поэтому не приходится удивляться тому, что в 1994 г. «мясное лобби» препятствовало принятию нового закона США о маркировке продуктов питания, в соответствии с которым на говяжьем фарше, в частности, следовало писать не «70% постного мяса, 30% жира», а «30% жира».

> Один молодой монах очень рассердился, когда у него спросили, смог бы он курить во время молитвы. «Вы не о том спрашиваете, – посоветовал очевидец. – Спросите, смог бы он молиться, когда курит».
>
> *Кроссен*, 1993

Мораль: формулировка вопросов может иметь большое значение. Рассказывают, что однажды одному султану приснилось, будто он потерял все свои зубы. Желая узнать, что значит этот сон, он призвал к себе первого мудреца. «Увы! — сказал мудрец. — Это означает, что ты увидишь, как умрут все члены твоей семьи». Султан рассвирепел и приказал наказать того, кто посмел сообщить ему такую дурную весть. Первый мудрец получил 50 ударов плетью. Когда же призвали второго мудреца, тот объяснил, что у султана — счастливая судьба: «Ты переживешь всю свою родню!» Султан обрадовался и велел казначею наградить мудреца за хорошую новость — дать ему 50 кусков золота.

По дороге растерянный казначей не удержался: «Ты же сказал султану то же самое, что и первый мудрец!» — «Конечно! — ответил второй мудрец. — Но запомни: важно не только, что ты говоришь, но и как».

Экспериментальное исследование: поиск причины и следствия

Невозможность установить причинно-следственную связь между событиями, естественным образом связанными между собой, подтолкнула большинство социальных психологов к имитации в лабораторных условиях происходящих в повседневности процессов, которые возможно и этично «инсценировать». Подобные имитации можно сравнить с испытаниями в аэродинамической трубе, которые проводят конструкторы летательных аппаратов: они ведь не начинают с наблюдений за тем, как летательные аппараты ведут себя при различных атмосферных условиях. Изменения, происходящие как в атмосфере, так и с летательными аппаратами, столь сложны, что трудно было бы использовать полученную при этом информацию для создания более совершенных воздушных судов. Конструкторы самолетов потому и имитируют реальность, что дает им возможность контролировать ее. Они могут «создать» ветер любой силы и направления и наблюдать

за тем, как «каждый конкретный воздушный поток» влияет на ту или иную конструкцию крыла.

Контроль: независимые переменные

Социальные психологи экспериментируют так же, как создатели летательных аппаратов: они воспроизводят социальные ситуации, имитирующие основные параметры нашей повседневности. Манипулируя одновременно одним или двумя факторами, которые называются **независимыми переменными**, экспериментатор фиксирует те изменения, которые при этом происходят с нами. Аналогично тому как аэродинамическая труба помогает конструктору летательных аппаратов в изучении законов аэродинамики, так и эксперимент помогает социальному психологу понять принципы социального мышления, социального влияния и социальных отношений. Конечной целью экспериментов с аэродинамической трубой является постижение объективных законов, которым подчиняется движение воздушных судов, и прогнозирование эксплуатационных характеристик сложных летательных аппаратов. Социальные психологи экспериментируют для того, чтобы понять сложное человеческое поведение и научиться прогнозировать его. Их цель — понять, почему разные люди в разное время и в разных ситуациях ведут себя по-разному.

Примерно три четверти всех исследований социальных психологов — это исследования, выполненные с использованием экспериментального метода (Higbee et al., 1982), а два исследования из трех проведены в лабораторных условиях (Adair et al., 1985). Чтобы понять, что такое лабораторный эксперимент, рассмотрим два эксперимента, типичных для изучения предрассудков и агрессии, о которых будет рассказано ниже. Каждый из них предлагает возможное причинно-следственное объяснение коррелирующих между собой результатов.

Первый эксперимент касается предвзятого отношения к людям с избыточным весом. Окружающие часто считают их нерасторопными, ленивыми и неряшливыми (Ryckman et al., 1989). Порождают ли подобные установки дискриминацию? Чтобы ответить на этот вопрос, Стивен Гортмейкер и его коллеги обследовали 370 тучных человек в возрасте от 16 до 24 лет (Gotrmaker et al., 1993). Повторив обследование через 7 лет, авторы обнаружили, что две трети женщин по-прежнему имели избыточный вес и что у них было меньше шансов на замужество и на хорошо оплачиваемую работу, чем у 5000 других женщин, входивших в контрольную группу. Даже после того как экспериментальные данные были откорректированы с учетом результатов тестирования способностей, расовой принадлежности и экономического статуса родителей, оказалось, что годовой доход тучных женщин на $7000 меньше среднего годового дохода.

Хотя внесение некоторых других корректировок и дает основание для того, чтобы объяснить корреляцию тучности и более низкого статуса дискриминацией тучных людей, абсолютной уверенности в этом у нас нет. (А какие другие объяснения могли бы предложить вы сами?) Рассмотрим исследование, проведенное социальными психологами Марком Снайдером и Джули Хоген (Snyder & Haugen, 1994;1995). Они попросили 76 юношей, студентов Миннесотского университета, познакомиться по телефону с одной из 76 студенток. Каждому юноше была предъявлена фотография, и было сказано, что ему предстоит разговаривать именно с этой девушкой. Одной половине участников эксперимента были показаны

фотографии тучных женщин (которые на самом деле не «предназначались» им в собеседницы), а второй половине — фотографии женщин с нормальным весом. Одна часть эксперимента заключалась в том, что мужчины должны были составить впечатление о личностных качествах своих собеседниц. Последующий анализ «женской части» телефонных диалогов показал, что женщины разговаривали более холодно и сдержанно, если звонивший им мужчина считал, что беседует с толстушкой. Понятно, что поведение этих мужчин подтолкнуло собеседниц подтвердить их (мужчин) мнение о том, что женщины-толстушки непривлекательны. Так проявились предубежденность и дискриминация. Памятуя о влиянии установок мачехи на поведение Золушки, возможно, стоит назвать этот феномен «эффектом Золушки».

В качестве второго примера того, как эксперименты проясняют причинно-следственную связь, рассмотрим корреляцию между просмотром телепередач и поведением детей. Дети, которые смотрят много телепередач, пропагандирующих жестокость, более склонны к проявлениям агрессии, чем те, кто смотрит их лишь изредка. Это позволяет говорить о том, что дети, возможно, учатся на примере экранных героев. Надеюсь, вы уже поняли, что речь идет о выявлении корреляции. Рисунок 1.5 напоминает нам о существовании двух других интерпретаций причинно-следственных связей, в которых телевидение не рассматривается как причина детской агрессии. (Как вы думаете, в чем они заключаются?)

Иными словами, социальные психологи перенесли просмотр телепередач в лабораторию, что позволило им контролировать «количество» жестокости, свидетелями которой становились дети. Предъявляя детям передачи, содержащие сцены насилия и не содержащие их, исследователи получают возможность наблюдать за тем, как «количество телевизионного насилия» влияет на их поведение. Крис Бойятзис и его коллеги показали лишь нескольким ученикам начальной школы один эпизод из наиболее популярной в 1990-е гг. — и жестокой — детской телепередачи «Непобедимые рейнджеры» (Boyatzis et al., 1995). В течение первых двух минут после этого зрители совершили в 7 раз больше агрессивных поступков, чем дети, которые не смотрели телевизор. Эти проявления агрессии были названы **зависимыми переменными**. Подобные эксперименты свидетельствуют о том, что телевидение может быть причиной агрессивного поведения детей.

Итак, мы уже поняли, что логика эксперимента проста: создавая реальность в миниатюре и контролируя ее, мы можем изменять сначала один фактор, а затем —

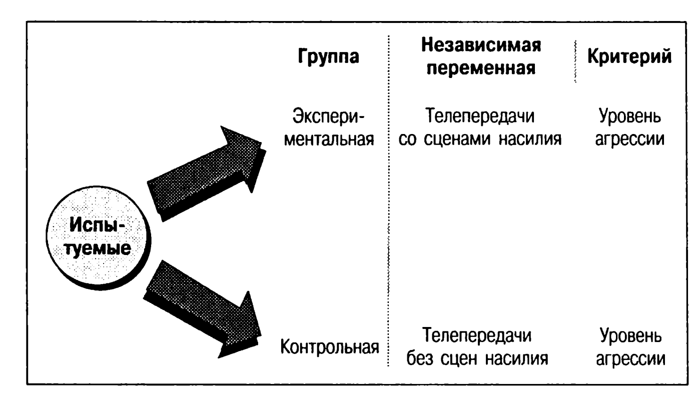


Рис. 1.5. Участники эксперимента методом случайного распределения поделены на две группы – экспериментальную и контрольную. Члены первой группы подвергаются воздействию независимой переменной, члены второй – нет. Это позволяет связать любое различие между ними, наблюдаемое впоследствии, с воздействием этой независимой переменной



Рекламный плакат программы «Останови насилие, спаси детей!», действующей в г. Нью-Йорке. Правда ли, что, пропагандируя жестокость, телевидение и другие средства массовой информации вербуют подражателей, особенно среди детей? Эксперименты позволяют говорить о том, что это правда

другой и смотреть, как они (поодиночке или вместе) влияют на людей. Теперь давайте заглянем в корень проблемы и посмотрим, как проводится эксперимент.

Каждый эксперимент в социальной психологии имеет две важные составляющие. Пока что мы говорили об одной из них — о контроле. Мы манипулируем одной или двумя независимыми переменными, стараясь поддерживать все остальные параметры постоянными. Второй составляющей является случайное распределение.

Случайное распределение: великий уравнитель

Вспомните: мы сомневались в том, можно ли на основании корреляции признать, что тучность — причина более низкого статуса (вследствие дискриминации) и что просмотр телепередач со сценами насилия — причина агрессивного поведения (дополнительные примеры представлены в табл. 1.1). Исследователь мог бы измерить и исключить (с помощью статистических методов) другие факторы, относящиеся к ситуации и способные оказать влияние, и посмотреть, сохранятся ли корреляции после этого. Однако никому никогда не удастся проконтролировать все факторы, ответственные за различия между тучными людьми и людьми с нормальным весом и между теми, кто смотрит передачи со сценами насилия, и теми, кто их не смотрит. Не исключено, что «потребители тележестокости» отличаются друг от друга уровнем образования, культуры, интеллектом или многими иными параметрами, которые не были приняты во внимание исследователем.

Случайное распределение радикально решает эту проблему, устраняя все подобные внешние факторы. Оно предоставляет всем индивидуумам равные шансы на то, чтобы смотреть передачи со сценами насилия или без них. Иными словами, люди в обеих группах будут по всем возможным параметрам — семейное положение, интеллект, образование, начальная агрессивность — примерно одинаковыми. Так, вероятность попадания высокоинтеллектуальных индивидуумов в обе группы одинакова. Поскольку принцип случайного распределения создает эквивалентные группы, любое их различие по такому параметру, как агрессивность, которое будет выявлено в дальнейшем, можно будет связать с тем, смотрели ли они передачи с эпизодами насилия или нет (рис. 1.5). Именно благодаря случайному распределению миннесотских студентов, участвовавших в эксперименте с фотографиями, их убежденность в излишней полноте телефонных собеседниц должна была оказать влияние на поведение последних.

Таблица 1.1

Корреляционные и экспериментальные исследования

	Могут ли участники эксперимента быть распределены случайным образом?	**Независимая переменная**	**Зависимая переменная**
Правда ли, что рано повзрослевшие дети более уверены в себе?	Нет → Корреляция		
При каких условиях учащиеся приобретают больше знаний? Если они получают знания через интерактивные курсы или в классе?	Да → Эксперимент	Обучение через интерактивные курсы или в классе	Знания
Усиливают ли агрессивность видеоигры с элементами насилия?	Да → Эксперимент	Компьютерные игры с элементами насилия или без них	Агрессивность
Когда люди больше смеются над комедиями? Когда смотрят их в одиночестве или вместе с другими?	Ответьте на этот вопрос сами		
Прогнозируют ли школьные отметки профессиональный успех?	Нет → Корреляция		
Правда ли, что люди с более высоким доходом относятся к себе с большим уважением?	Ответьте на этот вопрос сами		

Этика экспериментатора

Наш пример с телевизионными передачами показывает, почему некоторые эксперименты небезупречны с точки зрения этики. Социальным психологам не следовало бы подолгу держать одну группу детей у телевизора во время демонстрации сцен насилия. Им, скорее, нужно было бы быстро изменить социальный опыт людей и зафиксировать результат. Иногда участие в эксперименте безвредно, оно может даже доставить удовольствие, и люди сами соглашаются на это. Однако в некоторых случаях исследователи оказываются в некой серой зоне между «безвредно» и «рискованно».

Нередко социальные психологи оказываются в этически «серой» зоне, когда планируют проведение экспериментов, требующих от участников активной умственной деятельности и эмоционального напряжения. Экспериментам не обязательно должно быть присуще то, что Эллиот Аронсон, Мерилин Брюер и Меррилл Карлсмит называют **бытовым реализмом** (Aronson, Brewer & Carlsmith, 1985), т. е. поведение в лаборатории (например, наказание электрошоком как часть экспериментального изучения агрессии) не должно быть в точности похоже

на поведение в быту. Для многих исследователей подобный реализм воистину является бытовым, а потому неважным. А вот что непременно должно присутствовать в эксперименте, так это **экспериментальный реализм**, т. е. он должен увлекать участвующих в нем людей. Экспериментатору не нужно, чтобы испытуемые сознательно играли какие-либо роли или «отбывали повинность», он ждет от них вовлеченности в настоящие психологические процессы. Вынуждая людей выбирать для наказания «провинившегося» сильный или не очень сильный электрошок, экспериментатор тем самым получает вполне реалистичное представление об их агрессивности. Функционально это имитирует реальную агрессивность.

Экспериментальный реализм иногда достигается ценой обмана: людям рассказывают какую-нибудь достоверную байку. Экспериментатор вовсе не хочет, чтобы испытуемые знали, что на самом деле никто никакого электрошока не получает. Иначе от экспериментального реализма ничего не останется. Именно поэтому около трети психологических исследований (впрочем, их количество уменьшается) построены на обмане, хоть и проводились для выяснения истины (Korn & Nicks, 1993; Vitelli, 1988).

Экспериментаторы также заинтересованы в том, чтобы участники эксперимента не узнали, каких результатов они ждут, и чтобы не начали «подыгрывать» исследователям, желая быть «хорошими испытуемыми», или, напротив, будучи в дурном расположении духа, не стали действовать им «назло». По мнению украинского профессора Анатолия Колядного, не приходится удивляться тому, что при проведении опроса общественного мнения в 1990 г., когда у власти были Советы



Оборотная сторона медали

и коммунисты, только 15% респондентов назвали себя «верующими», а в посткоммунистической Украине таковых оказалось уже 70% (Nielsen, 1998). Слова экспериментатора, его интонации и жесты могут помимо его воли подтолкнуть испытуемых к желаемым реакциям. Чтобы минимизировать подобные **поведенческие подсказки экспериментатора**, т. е. особенности его поведения, якобы «требующие» от испытуемых определенного ответного действия, — исследователи, как правило, стандартизируют свои инструкции или используют их компьютерные версии.

Исследователь, разрабатывающий сценарии экспериментов, которые могли бы быть привлекательными еще и с точки зрения этики, похож на балансирующего канатоходца. Человек, который верит в то, что причиняет кому-то боль, или испытывает сильное социальное давление, которое оказывают, чтобы посмотреть, изменит он свое мнение или нет, может в течение какого-то времени чувствовать себя «не в своей тарелке». Подобные эксперименты поднимают старый, как мир, вопрос: оправдывают ли цели средства, использованные для их достижения? Можно ли оправдать обман людей, а иногда и их огорчения тем, что у исследователя не было другого способа проникнуть в суть изучаемых явлений?

В наши дни Университетская комиссия по этике пересматривает требования, предъявляемые к социально-психологическим исследованиям, которые могут быть названы гуманными. Этические принципы, разработанные Американской психологической ассоциацией (1981, 1992) и Психологическим обществом Великобритании (1991), требуют от исследователей:

- Сообщайте потенциальным испытуемым столько сведений об эксперименте, сколько нужно для того, чтобы их согласие на участие в эксперименте было согласием, основанным на информированности.
- Будьте правдивыми. Прибегайте к обману только тогда, когда это необходимо и оправдано значимостью стоящей перед вами цели, а не для того, «чтобы заручиться их согласием на участие в эксперименте».
- Защищайте людей от возможных вредных последствий и существенного дискомфорта.
- Не разглашайте информацию об участниках экспериментов.
- По окончании эксперимента предоставьте участникам полную информацию о нем, в том числе и об обмане, если таковой имел место. Исключение из этого правила составляют только те случаи, когда информация о результатах может огорчить участников — например, если кто-то поймет, что был глуп или жесток.

Экспериментатор должен быть достаточно информативным и деликатным, чтобы после эксперимента мнение людей о самих себе как минимум не стало хуже того, которое было до эксперимента. А еще лучше отблагодарить участников эксперимента, например рассказать им что-нибудь о природе психологического исследования. При уважительном отношении лишь немногие участники экспериментов возражают против того, чтобы их обманывали (Epley & Huff, 1998; Kimmel, 1998). У защитников социальной психологии есть все основания говорить о том, что профессора, устраивающие экзамены и переэкзаменовки, нервируют и огорчают своих студентов значительно сильнее, чем нынешние исследователи — участников своих экспериментов.

Обобщение и практическое использование результатов лабораторных исследований

Как показывает изучение влияния на детей «телевизионной жестокости», социальная психология сочетает повседневную практику и лабораторный анализ. Примеры аналогичного подхода вы найдете во всех главах этой книги: приведенные в них данные являются преимущественно результатами лабораторных исследований, а иллюстрации взяты в основном из жизни. Опыт социальной психологии — доказательство того, насколько благотворно взаимопроникновение лабораторных исследований и повседневной жизни. Нередко неясные предчувствия, возникшие под влиянием повседневности, становятся толчком к проведению лабораторных экспериментов, которые помогают нам глубже понять наш собственный опыт.

Эта взаимосвязь проявилась при изучении влияния телевидения на детей. Тему лабораторных исследований подсказало содержание телепередач. Телевизионщики и политики, т. е. люди, способные оказывать влияние, сегодня уже осведомлены об этих результатах. Соответствие лабораторных данных тому, что наблюдается в реальной жизни, характерно не только для влияния телевидения; оно присуще и исследованиям во многих других сферах, в том числе и изучению оказания помощи, стиля руководства, депрессии и самоэффективности. Зависимости, выявленные в лаборатории, были подтверждены в ходе проведения полевых исследований. «В психологической лаборатории преимущественно рождаются не банальности, а психологические истины» (Anderson et al., 1999).

Однако в том, что касается обобщения результатов лабораторных исследований и их переноса в жизнь, следует проявлять осторожность. Хотя в лаборатории и проявляются базовые движущие силы человеческого существования, тем не менее в ней работают с упрощенной и контролируемой моделью реальности. Лабораторные исследования говорят нам о том, что можно ожидать от изменения параметра *X* при условии, что все остальные параметры остаются неизменными, но в реальной жизни такого никогда не бывает. Более того, как вы сами увидите, участниками многих экспериментов становятся студенты колледжей. Хоть это и может помочь вам идентифицировать себя с ними, вряд ли студентов колледжей можно назвать случайной выборкой всего человечества. Получили бы мы те же самые результаты, если бы привлекли к участию в эксперименте людей другого возраста, более (или менее) образованных и принадлежащих к другим культурам? Этот вопрос постоянно остается открытым.

Тем не менее мы можем провести границу между содержанием мышления людей и их действиями (например, их установками) и процессом, посредством которого они думают и действуют (например, механизмом влияния установок на действия и наоборот). Принадлежность к определенной культуре оказывает большее влияние на содержание, чем на процесс. Люди, представляющие разные культуры, могут придерживаться разных мнений, но выражают они их одинаково. Рассмотрим два примера.

- На острове Пуэрто-Рико, принадлежащем США, студенты колледжей чувствуют себя более одинокими, чем студенты колледжей на материке. Однако «ингредиенты» одиночества в обеих культурах практически одинако-

вые — робость, отсутствие определенной цели в жизни и невысокое самоуважение (Jones et al., 1985).

- Школьники, принадлежащие к разным этническим группам, отличаются как успеваемостью, так и склонностью к правонарушениям, однако эти различия «не толще кожи» (David Rowe et al., 1994). Во всех этнических группах состав семьи, влияние товарищей и культурный уровень родителей в одинаковой мере позволяют прогнозировать академические успехи детей или их конфликты с законом.

Мы можем вести себя по-разному, но на наше поведение влияют одни и те же социальные силы.

Выводы

Обобщая результаты своих исследований в соответствии с выдвинутыми идеями, социальные психологи создают теории. Хорошая теория превращает множество различных фактов в значительно более короткий перечень прогностических принципов. Мы можем использовать их для подтверждения или модифицирования теории, для проведения нового исследования и выдачи практических рекомендаций.

Большинство исследований в социальной психологии — это либо корреляционные исследования, либо экспериментальные. Корреляционные исследования, для проведения которых иногда используются методы систематических опросов, выявляют связь между переменными, например связь между образовательным уровнем и уровнем дохода. Знать, что между двумя параметрами существует естественная связь, полезно, однако такая связь редко позволяет сделать вывод о том, что является причиной, а что — следствием.

Когда это возможно, социальные психологи предпочитают проводить эксперименты, выявляющие причинно-следственную связь. Создавая реальность в миниатюре и контролируя ее, экспериментаторы получают возможность изменять последовательно один параметр за другим и смотреть, как они — порознь или вместе — влияют на поведение испытуемых. Руководствуясь принципом случайного распределения, мы распределяем испытуемых по двум группам — экспериментальной, члены которой подвергаются воздействию независимой переменной, и контрольной, члены которой не подвергаются такому влиянию. Это позволяет нам в дальнейшем приписать любое различие в поведении членов двух групп действию независимой переменной.

Разрабатывая сценарии экспериментов, социальные психологи иногда создают такие «инсценировки», которые требуют от испытуемых эмоционального напряжения. Поступая таким образом, они обязаны следовать требованиям кодекса профессиональной этики, к числу которых относятся информирование потенциальных испытуемых как непременное условие получения их согласия на участие в эксперименте, непричинение вреда испытуемым и последующее исчерпывающее объяснение любого временного обмана. Лабораторные исследования позволяют социальным психологам проверять идеи, появляющиеся в результате наблюдений за повседневностью, и затем использовать полученные при этом результаты в виде практических рекомендаций.

PS Постскриптум автора

Что побудило меня написать эту книгу?

Каждая глава седьмого издания завершается кратким изложением собственных размышлений автора о значении социальной психологии в нашей жизни.

Я пишу эту книгу об основных, незыблемых принципах социальной психологии в надежде на то, что ее чтение доставит вам не меньшую радость, чем мне — работа над ней. Основные принципы социальной психологии — я убежден в этом — способны расширить ваш кругозор и обогатить вашу жизнь. Если, когда вы закончите чтение этой книги, ваши навыки критического мышления станут более совершенными, а ваше понимание того, как мы воспринимаем друг друга и влияем друг на друга, почему мы симпатизируем и помогаем одним и ненавидим других и причиняем им вред, — более глубоким, я, ваш автор, буду вполне удовлетворен, а вы, мои читатели, — я верю в это — будете вознаграждены за свой труд.

Я пишу с чувством, которое, я надеюсь, можно назвать «дисциплинированной страстью», ибо знаю, что многие мои читатели находятся в том возрасте, когда определяются жизненные цели, формируется личность, складывается система ценностей и установок. Писатель Чейм По́ток вспоминает, как мать уговаривала его отказаться от мысли стать писателем: «Выучись на нейрохирурга. Ты многих сможешь спасти от смерти и заработаешь гораздо больше денег». На это будущий писатель ответил: «Мама, я не хочу спасать людей от смерти; я хочу показать им, как жить» (цит. по: Peterson, 1992, p. 47).

Многими из нас, преподающими социальную психологию и пишущими о ней, руководит не только желание сделать знания в этой области достоянием как можно большего числа людей, но и желание помочь студентам сделать их жизнь более интересной и полноценной. Этим мы похожи на преподавателей и исследователей из других областей научного знания. «Почему мы пишем? — спрашивает теолог Роберт Макафи Браун. — Я полагаю, что не только ради наград, конечно ... *мы пишем, потому что хотим изменить существующее положение дел.* Мы пишем, потому что полагаем: мы можем привнести нечто новое. Это “нечто” может быть новым восприятием красоты, новым интуитивным проникновением в понимание самого себя, новым радостным событием или решением поддержать революцию» (цит. по: Marty, 1988). Что же касается меня, то я пишу в надежде внести свою лепту в обуздание интуиции критическим мышлением, в облагораживание склонности выносить суждения состраданием и в то, что на смену иллюзиям придет понимание.

Часть I

Социальное мышление

Последовательность изложения материала в этой книге соответствует данному нами определению социальной психологии как науки о том, что мы думаем друг о друге (часть I), как влияем друг на друга (часть II) и как относимся друг к другу (часть III).

В главах, посвященных социальному мышлению, рассказывается о том, как мы воспринимаем самих себя и окружающих. Так или иначе каждая из этих глав затрагивает вопрос, имеющий принципиальное значение: в какой мере наши социальные установки, объяснения и убеждения отражают реальность? Можно ли сказать, что наши представления о самих себе и об окружающих в большинстве случаев соответствуют действительности? В какой мере наше социальное мышление «предрасположено» к необъективности и к ошибкам и как приблизить его к реальности?

Глава 2 посвящена взаимосвязи между нашим представлением о себе и окружающим нас миром. Как социальное окружение формирует нашу самоидентификацию? Как эгоизм искажает наши социальные суждения и мотивирует наше социальное поведение?

В главе 3 рассматриваются поразительные, а временами даже весьма занятные способы формирования убеждений о нашем окружении. Обсуждается также вопрос о том, с чем связана предрасположенность наших социальных убеждений к ошибкам.

Глава 4 посвящена связям между установками и поведением. Установки определяют наше поведение или наше поведение – установки? Или возможны оба варианта?

ГЛАВА 2

Я в социальном мире

Представьте себе, что вы — студент Принстонского университета и что вам и вашим сокурсникам Джеки Форауэр и Дэйл Миллер предложили принять участие в простом эксперименте (Vorauer & Miller, 1997). Вы приходите в лабораторию, и исследователи говорят вам, что цель эксперимента — выяснить восприятие испытуемыми студенческой жизни. Бросив монетку, они отправляют вашего товарища отвечать на вопросы анкеты, а вам предлагают собраться с мыслями перед предстоящим интервью. Спустя 15 минут экспериментатор разрешает вам взглянуть на безрадостный отчет вашего товарища:

> Не могу сказать, что доволен своей студенческой жизнью... Многое из того, что мы проходим, кажется мне очень трудным... Но самые ужасные мои воспоминания связаны с экзаменом по французскому языку, я вообще не понимаю, как не завалил его... В Принстоне я почти ни с кем не подружился, и мне чаще приходится полагаться на старых приятелей.

Теперь ваш черед. Будет ли ваше описание собственного студенческого опыта более негативным, чем оно было бы, если бы вместо этого отчета вы, как другие испытуемые, прочитали отчет какого-либо студента, который написал, что хорошо учится, завел много замечательных друзей и приятелей и чувствует, что окружающие относятся к нему гораздо лучше, чем прежде? Именно это и произошло с реальными студентами Принстона, принимавшими участие в лабораторном эксперименте. Позитивность их самопрезентаций отражала позитивность самопрезентаций их товарищей, однако самое удивительное заключается в другом: они не заметили, что их мышление подверглось социальному воздействию. Связь между социальным окружением и их самопрезентациями оказалась вне поля зрения студентов.

Это всего лишь один из многочисленных примеров трудноуловимых связей между тем, что происходит в окружающем мире, и тем, что происходит в наших головах. Вот другие примеры.

- *Социальное окружение влияет на самоощущение* (*self-awareness*). Будучи представителями разных культур, рас и полов, мы замечаем то, чем отличаемся от других и как окружающие реагируют на эти наши отличия. В тот самый день, когда я писал эти строки, один мой знакомый, американец европейского происхождения, только что возвратившийся из Непала, рассказывал, что, живя в небольшой деревушке, постоянно осознавал себя белым человеком; а часом позже одна моя приятельница, чернокожая американка, говорила мне, что в Африке она чувствовала себя американкой.
- *Эгоизм искажает социальные суждения.* Нас нельзя назвать объективными, бесстрастными оценщиками событий. Когда в отношениях, таких близких, как брак, возникают проблемы, мы обычно возлагаем бо́льшую ответствен-

ность за них на своих партнеров, а не на себя. Лишь немногие прошедшие через развод люди обвиняют в нем самих себя. Когда все идет хорошо — дома, на работе или в спортивной команде, — мы склонны приписывать это самим себе. Соревнуясь друг с другом за премии, ученые редко скромничают, оценивая собственный вклад в науку. После того как в 1923 году создателям инсулина Фредерику Бантингу и Джону Маклеоду была присуждена Нобелевская премия, Бантинг уверял всех в том, что Маклеод, возглавлявший в то время лабораторию, скорее мешал, нежели помогал ему, а Маклеод в речах, посвященных открытию, не упоминал своего соавтора (Ross, 1981).

- *Забота о себе мотивирует социальное поведение.* Многие наши действия можно назвать стратегическими. В надежде произвести благоприятное впечатление мы тратим миллиарды на косметику и всевозможные диеты. Подобно ловким политиканам, мы также не упускаем из виду ни поведения окружающих, ни ожиданий, которые они связывают с нами, и «подгоняем» под них свое поведение. Большая часть наших поступков продиктована заботой о собственном имидже.

> Ни одна тема не представляет для людей большего интереса, чем они сами. Более того, для большинства из них нет ничего интереснее их собственной персоны.
>
> *Рой Ф. Баумайстер*
> The Self in Social Psychology, 1999

Как следует из этих примеров, связь между нами и окружающими — это улица с двусторонним движением. Наши мысли и чувства, связанные с собственным Я, влияют на интерпретацию происходящих вокруг нас событий, на то, как мы их вспоминаем, и на наши реакции на окружающих. Окружающие же, в свою очередь, помогают нам формировать восприятие самих себя.

Именно поэтому сегодня Я — самая изучаемая проблема психологии. По сводкам журнала *Psychological Abstracts*[1], в 1999 г. слово «я» было использовано в 9269 книгах и журнальных статей, что в 6 раз превышает количество публикаций, увидевших свет в 1970 г. Наше самовосприятие руководит нашими мыслями, чувствами и действиями. Этим и объясняется, почему мы начинаем свое знакомство с социальной психологией с Я-концепции (как мы приходим к пониманию самих себя) и с «Я в действии» (как наше самовосприятие управляет нашими установки и действиями).

Я-концепция: кто Я?

Что бы мы ни делали во время своего пребывания на космическом корабле под названием «Планета Земля», к каким бы логическим выводам ни приходили и что бы ни интерпретировали, что бы мы ни постигали и ни создавали, кого бы ни встречали и ни приветствовали, – мы все пропустим через себя. Знаем ли мы самих себя и насколько это знание соответствует действительности? Что определяет нашу Я-концепцию?

Кто вы? Поскольку вы — уникальное и сложное создание, у вас есть много возможностей дописать предложение «Я — ...». (Вы могли бы дать 5 ответов на этот вопрос? Каких?) Взятые вместе, эти ответы и дадут то, что называется вашей Я-концепцией.

---

[1] «Краткие обзоры по психологии». — *Примеч. науч. ред.*

В центре наших миров: наше чувство Я

Элементы вашей Я-концепции — убеждения, с помощью которых вы определяете себя, представляют собой ваши Я-схемы (Marcus & Wurf, 1987). *Схемы* — это шаблоны сознания, с помощью которых мы организуем наши миры. Наши *Я-схемы* — наше восприятие самих себя как спортивных, слишком толстых, умных или каких-либо еще — активно влияют на то, как мы обрабатываем социальную информацию. Они влияют на то, как мы воспринимаем, запоминаем и оцениваем и окружающих, и самих себя. Если занятие спортом является центральной частью вашей Я-концепции, то вы, скорее всего, будете обращать внимание на то, насколько тренированны фигуры других людей и какие спортивные навыки они демонстрируют. Вы будете без труда вспоминать эпизоды, связанные со спортом, и живо интересоваться информацией, соответствующей этой Я-схеме (Kihlstrom & Cantor, 1984). Я-схемы, которые составляют нашу Я-концепцию, действуют в нашем сознании подобно системе Дьюи[1], предназначенной для систематизации и поиска информации.

Ссылка на себя

Рассмотрим, как Я влияет на память (это явление известно как «эффект ссылки на себя»): *информация, релевантная нашим Я-концепциям, быстро обрабатывается и хорошо запоминается* (Higgins & Bargh, 1987; Kuiper & Rogers, 1979; Symons & Johnson, 1977). Возьмем, например, такое слово, как «общительный». Если вас спросят, подходит ли это определение к вам, вы лучше запомните его, чем если вас спросят, насколько оно подходит к кому-нибудь другому. Если нас попросят сравнить себя с каким-нибудь персонажем короткого рассказа, мы лучше запомним этот персонаж. Через два дня после разговора с кем-либо мы лучше всего вспоминаем то, что наш собеседник сказал про нас (Kahan & Johnson, 1992). Следовательно, воспоминания формируются вокруг наиболее интересного для нас «предмета» — нас самих. Когда мы думаем о чем-то, что имеет к нам прямое отношение, мы лучше это запоминаем.

Эффект ссылки на себя иллюстрирует основополагающий факт жизни: в центре нашего мира находится восприятие нашего собственного Я. Поскольку нам свойственно видеть себя главным действующим лицом, мы переоцениваем степень нацеленности на нас поведения окружающих. Нередко мы считаем себя ответственными за события, в которых играли лишь второстепенные роли (Fenigstein, 1984). Оценивая действия или поведение других людей, мы нередко непроизвольно сравниваем их с собственными действиями и поведением (Dunning & Hayes, 1996). А если во время какого-либо разговора мы услышим, что кто-то, не участвующий в нем, произнес наше имя, наш «слуховой радар» мгновенно переключает наше внимание с собеседника на этого человека.

Так как в фокусе нашего зрения находится наша собственная персона, мы с готовностью допускаем, что и окружающие постоянно замечают и оценивают нас. Томас Гилович и его коллеги продемонстрировали это, попросив нескольких студентов Корнеллского университета перед тем, как войти в комнату, в которой си-

[1] *Dewey Decimal System* — десятичная система классификации Дьюи (система Дьюи). Библиотечная система классификации книг, при которой все области знания делятся на 10 классов, а внутри каждого класса выделяются десятичные подклассы, разделы и подразделы. Разработана в 1876 г. Мелвилом Дьюи. — *Примеч. науч. ред.*



Воображаемые возможные Я Опры Уинфри, в том числе и Я-тучная, которого она смертельно боялась, Я-богатая и Я-готовая прийти на помощь, стали для нее стимулами трудиться ради достижения именно такой жизни, к какой она стремилась

дели их товарищи, надеть футболки с портретом Барри Манилоу[1] (Gilovich et al., 2000). Юноши смущались, заходя в комнату, так как думали, что уж никак не меньше половины приятелей заметят их «наряд». На самом же деле на него обратили внимание лишь 23% собравшихся. Этот «эффект всеобщего внимания» проявляется не только по отношению к нашей вычурной одежде или неряшливой прическе, но и по отношению к нашей тревожности, раздражительности или склонностям: их замечает гораздо меньшее число людей, чем мы думаем. Остро осознавая свои чувства, мы нередко считаем, что они очевидны и для других, однако это заблуждение. То же самое справедливо и в отношении наших промахов в присутствии других и публичных оговорок. То, из-за чего мы мучительно страдаем, окружающие либо вообще не замечают, либо быстро забывают (Savitcky et al., 2001). Чем мы стеснительнее, тем больше мы ощущаем себя у всех на виду (Vorauer & Ross, 1999).

Возможные Я

Наши Я-концепции включают не только Я-схемы, характеризующие нас в данный момент времени, но и наши возможные Я, т. е. то, какими мы можем стать. По мнению Маркус и ее соавторов, наши возможные Я включают представления о себе таком, каким мы мечтаем стать, — богатым, изящным, страстно любимым и любящим Я (Marcus et al., 1989; Marcus & Nurius, 1986). В наши Я-концепции входят и те Я, которыми мы боимся стать, — безработный Я, нелюбимый Я и Я, не справляющийся с учебной программой. Такие возможные Я подталкивают нас к достижению определенных целей; когда эти цели достигнуты, можно заглянуть в ту жизнь, к которой мы стремимся.

Что такое самоуважение[2]?

Является ли самоуважение (как наиболее полная самооценка) суммой всех наших наличных и возможных Я? Если мы считаем себя привлекательными, спор-

[1] Барри Манилоу — поп-певец, композитор, звезда эстрады 1970-х гг. Его песни занимали первые строчки в хит-парадах, а практически каждая пластинка становилась платиновой. Свою карьеру он начал с выступлений в клубах с сомнительной репутацией.

[2] Здесь и далее Майерс в большинстве случаев использует именно термин «самоуважение», а не «самооценка». Самоуважение — глобальный уровень самовосприятия, включающий помимо частных самооценок степень самопринятия. — *Примеч. науч. ред.*

тивными, умными и заслуживающими богатства и любви, означает ли это, что у нас все в порядке с самоуважением? Именно это часто имеют в виду психологи, когда утверждают, что для того, чтобы люди относились к себе лучше, нужно, чтобы они почувствовали себя более привлекательными, спортивными, умными и т. д. По мнению Дженнифер Крокер и Конни Вольф, перечисленные выше качества действительно имеют важное значение для чувства собственного достоинства (Crocker & Wolfe, *in print*). «Одному человеку для самоуважения достаточно иметь хорошую успеваемость и привлекательную внешность, а другому нужно знать, что его любит Бог и что он не нарушает норм морали». Это значит, что первый станет уважать себя, если его научат чувствовать себя умным и привлекательным, а второй — если его научат ощущать себя нравственным человеком.

Однако Джонатан Браун и Кейт Даттон считают, что этот перевернутый с ног на голову взгляд на самоуважение — отнюдь не «вся правда» (Brown & Dutton, 1994). Они полагают, что причину и следствие нужно поменять местами. Если люди вообще ценят себя, они, скорее всего, ценят и свою внешность, и свои способности и т. д. В этом смысле они похожи на супругов, у которых родился первенец и которые, любя младенца, восторгаются его пальчиками и кудряшками. (Родителям не понадобилось никакой предварительной «инспекции» пальцев и волос своего ребенка, чтобы решить, в какой мере он стоит их любви.)

Чтобы проверить свою гипотезу о том, что чувство собственного достоинства определяет видение людьми в себе конкретных свойств, а не наоборот, Браун и Даттон обсуждали со студентами Вашингтонского университета характер предполагаемого личностного качества, которое они назвали «интегративной способностью». (Они предлагали студентам наборы из трех слов — например, «автомобиль, плавание и признак» — и просили ответить, какое слово их связывает. Подсказка: это слово начинается на букву «б».) Студенты с развитым чувством самоуважения обнаруживали это качество в себе чаще, если им говорили, что оно имеет важное значение, и почти не находили его в себе, если им говорили, что оно бесполезно. Весьма вероятно, что в принципе положительное отношение к себе побуждает человека смотреть сквозь розовые очки как на свои конкретные Я-схемы («У меня есть интегративная способность»), так и на свои возможные «Я».

Развитие социального Я

Я-концепция стала важным предметом социально-психологического исследования потому, что она организует наше мышление и управляет нашим социальным поведением. Но что детерминирует саму Я-концепцию? Результаты изучения близнецов выявили наличие генетических влияний на природу личности и Я-концепцию, однако и социальный опыт играет определенную роль. Рассмотрим следующие факторы:

- роли, которые мы играем;
- социальные идентификации, которые мы формируем;
- сравнения себя с окружающими, которые мы делаем;
- наши успехи и неудачи;
- мнения о нас, высказываемые окружающими;
- культура, к которой мы принадлежим.

Роли, которые мы играем

Приступая к исполнению новой роли — студента колледжа, родителя или продавца, — мы поначалу можем чувствовать себя «не в своей тарелке». Однако постепенно наше представление о себе впитывает то, что вначале было лишь игрой, ролью в театре жизни. Например, исполняя те или иные роли, мы можем начать высказываться в поддержку того, о чем прежде вообще не задумывались. Это происходит тогда, когда мы стремимся оправдать свои действия. Более того, наблюдения за собой могут быть разоблачительными: скажем, мы можем полагать, что придерживаемся тех взглядов, о которых говорим. Притворство становится реальностью (см. главу 4).

Социальная идентичность

Наша Я-концепция — наше представление о том, кто мы такие, — включает не только нашу персональную идентичность (представление о своих личных качествах), но и социальную. Социальные определения «Я» — расовая и конфессиональная принадлежность, пол, будущая специальность и т. д. — подразумевают определение и того, кем вы не являетесь. Есть «мы», принадлежащие к определенному кругу, и есть «они» — те, кто в него не входят.

Будучи частью какой-либо небольшой группы, входящей в состав более многочисленной группы, мы довольно часто отчетливо сознаем свою социальную идентичность; когда же наша группа является большинством, мы реже задумываемся над этим. И единственная женщина в группе мужчин, и единственный канадец в компании европейцев осознают свою уникальность. Единственный чернокожий студент в кампусе, где все остальные — белые, так же как и единственный белый студент в окружении чернокожих товарищей, острее ощущает свою этническую идентичность и реагирует соответственно. Большинство жителей Канады считают себя «канадцами», за исключением жителей Квебека, где меньшинство французского происхождения ощущают себя «квебекцами» (Kalin & Berry, 1995).

В Великобритании, где англичан в 10 раз больше, чем шотландцев, последние идентифицируют себя частично через то, что отличает их от первых. «Быть шотландцем значит в известной мере не любить англичан или возмущаться ими» (Meech & Kilborn, 1992). Так как англичане представляют большинство, они менее озабочены тем, что они не шотландцы. В книге регистрации постояльцев одного из шотландских отелей, где мне недавно довелось останавливаться, в графе «национальность» все англичане написали «британец», а все шотландцы — «шотландец», хотя они точно такие же британцы, как и англичане. Более того, чем больше студенты британских университетов идентифицируют себя с британцами), тем меньше они осознают себя европейцами (Cinnnirella, 1997). (Подробнее вопрос об этнической идентичности рассмотрен в главах 9 и 13.)

Социальные сравнения

Каким образом мы решаем, что можем считать себя богатыми, умными или низкорослыми? Один из способов заключается в том, чтобы прибегнуть к **социальным сравнениям** (Festinger, 1954). Окружающие нас люди помогают нам выработать некий стандарт, с помощью которого мы определяем себя как богатых или бедных, умных или глупых, высоких или низкорослых. Сравнивая себя с окружающими, мы решаем, чем отличаемся от них.

Социальное сравнение помогает объяснить, почему учащиеся склонны иметь более высокое мнение о своих способностях, если среди их соучеников лишь единицы могут быть названы исключительно одаренными людьми (Marsh et al., 2000). Многие выпускники средней школы, закончившие ее в числе лучших и уверенные в своих академических способностях, поступив в крупные, престижные университеты, где много таких же отличников, как они сами, начинают чувствовать угрозу самоуважению. Лучше быть первым на деревне, чем последним в городе!

В жизни мы на каждом шагу сталкиваемся с социальными сравнениями. В присутствии невзрачных людей мы чувствуем себя красивыми, в присутствии глупых — умными, в присутствии бессердечных — заботливыми. Наблюдая за действиями своих товарищей, мы не можем побороть искушение сравнить себя с ними (Gilbert et al., 1995). А это значит, что мы втайне даже можем радоваться их неудачам, особенно неудачам или несчастьям тех, кому мы завидуем (Smith et al., 1996).

Сравнение самого себя с другими приносит немало бед. Когда люди богатеют, приобретают более высокий статус, а их достижения значительны, они поднимают планку и начинают подходить к оценке собственных достижений более требовательно. Довольные собой люди, поднимающиеся по лестнице успеха, смотрят вверх, а не вниз (Gruder, 1977; Suls & Tesch, 1978; Wheeler et al., 1982). Чтобы защитить чувство собственного достоинства, сравнивая себя с соперником, мы часто воспринимаем его как находящегося в более выгодном положении (например, имел более квалифицированного тренера и больше времени для тренировок, как было показано авторами, изучавшими членов студенческой команды пловцов, — Shepperd & Taylor, 1999).

Успех и неудача

Материалом для построения нашей Я-концепции служат не только наши роли, социальная идентичность и результаты сравнений с другими людьми, но и наш повседневный опыт. Поставить перед собой трудные, но достижимые цели и выполнить намеченное — значит почувствовать себя более компетентным. Женщины, которые овладели навыками, необходимыми для защиты себя от посягательств насильника, чувствуют себя менее уязвимыми; они более спокойны и лучше контролируют ситуацию (Ozer & Bandura, 1990). Успех в научных изысканиях поднимает самооценку студентов относительно своей пригодности для научной деятельности, что, в свою очередь, нередко стимулирует их работать еще усерднее и добиваться еще более впечатляющих успехов (Felson, 1984; Marsh & Young, 1997). Делать максимум возможного и достигать поставленных целей — значит чувствовать себя более уверенным в себе и способным.

Как отмечалось в главе 1, принцип «успех питает самоуважение» привел некоторых исследователей к вопросу: можно ли посредством позитивных «посланий» типа «Ты же молодец!», «У тебя все получится!» повышать самоуважение и стимулировать достижения?

Действительно, низкое самоуважение иногда создает проблемы. По сравнению с теми, кто недооценивает себя, уверенные в себе люди более счастливы; они обладают более устойчивой нервной системой, реже болеют язвой желудка и страдают от бессонницы, среди них меньше алкоголиков и наркоманов, и они более мужественно переносят неудачи (Brockner & Hulton, 1978; Brown, 1991; Tafaro-

di & Vu, 1997). Однако, считают критики подобной трактовки, по меньшей мере равновероятно и диаметрально противоположное объяснение: проблемы и неудачи ведут к низкой самооценке. Реальность первична, чувства — вторичны. По мере того как мы преодолеваем трудности и приобретаем навыки, наши успехи «вскармливают» более оптимистичную установку и большую уверенность в себе. Дети приобретают самоуважение не только благодаря тому, что их хвалят, но и благодаря достижениям, за которыми стоит упорный труд.

Суждения окружающих

Признанные достижения положительно влияют на Я-концепцию, поскольку мы видим, что окружающие позитивно оценивают нас. Нам легче думать о себе хорошо, если именно так думают о нас окружающие. Дети, которых считают одаренными, трудолюбивыми или готовыми прийти на помощь, склонны «включать» эти оценки в свои Я-концепции и поведение (см. главу 3). Если студенты, представители этнического меньшинства, чувствуют угрозу, исходящую от стереотипных представлений об их интеллектуальных способностях, или если женщины осознают, что от них не ждут высоких достижений ни в математике, ни в естественных науках, они могут начать вести себя в соответствии с этими ожиданиями. Они скорее предпочтут не опровергать эти предрассудки, а реализовать свои возможности в других областях (Steele, 1997. См. также главу 9).

Нашу привычку использовать окружающих в качестве зеркала, с помощью которого мы воспринимаем самих себя, социолог Чарльз Кули назвал «*отраженным Я*» (Cooley, 1902). То, какими мы кажемся окружающим, мы воспринимаем как свои отражения, писал Кули. Позднее социолог Джордж Герберт Мид уточнил концепцию Кули, отметив, что для наших Я-концепций важно не то, что другие люди на самом деле думают про нас, а наше собственное *представление* об их мнении. Поскольку всем нам, как правило, проще хвалить окружающих, нежели критиковать их, наши самооценки, сделанные на основании излишней похвалы, могут оказаться несколько завышенными (Shrauger & Schoeneman, 1979).

Как будет понятно из дальнейшего изложения, наиболее склонны к завышенному самоуважению люди, живущие в странах Запада. Синобу Китаяма пишет, что японцев, посещающих Северную Америку, неизменно удивляют те хвалебные речи, которыми там обмениваются друзья (Kitayama, 1996). Когда он и его коллеги спрашивали у разных людей, как давно они последний раз хвалили кого-либо, в ответ обычно звучало: «Вчера». В Японии, где люди меньше приучены гордиться собственными успехами, чем стыдиться чужих неудач, наиболее распространенным ответом был такой: «Четыре дня тому назад».

Судьба наших предков зависела от того, что думали о них другие. Защита со стороны групп, к которым они принадлежали, увеличивала их шансы на выживание. Если же группы давали им понять, что не одобряют их, у них хватало биологической мудрости для того, чтобы испытывать стыд и невысоко оценивать себя. Мы — их потомки и обладаем столь же глубоко сидящей в нас потребностью принадлежать к какой-либо группе; если нас подвергают социальному остракизму, мы испытываем такую же боль, потому что при этом лишаемся возможности уважать себя, отмечает Марк Лири (Leary, 1998). Он называет самоуважение психологическим измерительным прибором, с помощью которого мы отслеживаем, как окружающие оценивают нас, и реагируем на эту оценку.

Я и культура

Как вы дописали фразу «Я — ...»? (см. с. 49). Указали ли вы одно из своих личностных качеств, написав «Я честный», «Я — высокий» или «Я — тусовщик», или вы описали свою социальную принадлежность и ваш ответ звучит так: «Я родился под знаком Рыб», «Моя фамилия — Мак-Дональд» или «Я — мусульманин»?

У некоторых людей, и в первую очередь у представителей индустриальных западных культур, преобладает индивидуализм. Личность в значительной степени самодостаточна. Юность — это пора, когда уходят из родительского дома, приобретают уверенность в себе и определяют свое личное, независимое Я. Личность любого человека как уникального индивидуума с определенными способностями, чертами характера, нравственными ценностями и мечтами, пересаженная из родной почвы в чужую, останется неизменной. Психология культур Запада исходит из того, что ваша жизнь станет богаче, если вы определите свои возможные Я и поверите в свою способность контролировать собственную жизнь. К концу XX в. индивидуализм стал доминировать в поп-культуре (см. табл. 2.1).

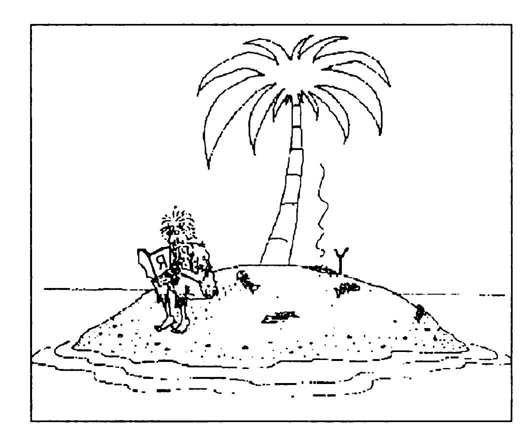
Таблица 2.1

Голоса современного индивидуализма

Занимайся своим делом
Стремись к блаженству
Поступай так, как тебе нравится
Не изменяй себе самому
Бойся конформизма
Не навязывай другим свои нравственные ценности
Не ограничивай моего права владеть оружием, распространять порнографию и заниматься неконтролируемым бизнесом
Уменьши мои налоги
Избегай отношений, которые могут сделать тебя зависимым
Прежде чем любить других, полюби себя самого
Духовное одиночество лучше религиозных сообществ
Верь в самого себя
Не подражай другим. Имей собственную точку зрения.

Западная литература от «Илиады» до «Приключений Гекльберри Финна» — скорее гимн во славу уверенного в своих силах одиночки, нежели похвала в адрес того, кто оправдывает ожидания окружающих. Кинематограф тиражирует образ сильной личности, противостоящей официозу; такие названия песен, как «Я сделал по-своему» и «Я останусь самим собой», в комментариях не нуждаются, а песня под названием «Самая великая любовь» прославляет себялюбие (Schoeneman, 1994). Процветанию индивидуализма способствуют рост благосостояния и мобильности людей, а также урбанизация и средства массовой информации (Freeman, 1997; Marshall, 1997; Triandis, 1994).

Культуры народов Азии, Африки и Центральной и Южной Америки значительно выше ценят коллективизм. Они воспитывают то, что Синобу Китаяма и Хейзел Маркус называют *взаимозависимым Я*. Представители этих культур более



самокритичны и меньше нуждаются в позитивном эгоизме (Heine et al., 1999). Личность чаще определяет себя через принадлежность к другим. Так, от малазийцев, индусов, японцев и представителей таких коренных племен, населяющих Кению, как масаи, скорее, нежели от австралийцев, американцев или британцев, можно ожидать, что фраза «Я — ...» будет закончена словами, указывающими на принадлежность к той или иной группе (Bochner, 1994; Dhawan et al., 1995; Ma & Schoeneman, 1997; Markus & Kitayama, 1991).

Между тем назвать культуру «индивидуалистической» или «коллективистской» значит слишком упрощать проблему, поскольку даже в пределах одной страны коллективизм в разной степени присущ сторонникам разных религий и разных политических взглядов. Американцам, живущим на Гаваях и на крайнем юге страны, он более свойствен, нежели их согражданам, живущим в горных западных штатах, например Орегоне и Монтане (Vandello & Cohen, 1999). Консерваторы склонны к экономическому индивидуализму («Не облагайте налогом мой бизнес и не регулируйте его») и к моральному коллективизму («Законодатели обязаны защитить мораль»). Либералы же тяготеют к экономическому коллективизму и к моральному индивидуализму.

Человек с взаимозависимым Я больше ощущает свою принадлежность к какой-либо группе. Разлученные с семьей, коллегами и верными друзьями, взаимозависимые люди утратят социальные связи, определяющие их идентичность. Они имеют не одно Я, а много: Я с родителями, Я на работе, Я с друзьями (Cross et al., 1992). Как следует из рис. 2.1 и из табл. 2.2, взаимозависимое Я вовлечено в социальные «членства». Их речь менее прямолинейна и более вежлива (Holtgraves, 1997). Цель социальной жизни заключается не столько в усилении Я индивидуума, сколько в его гармонизации с тем сообществом, к которому он принадлежит, и в поддержке последнего. «Такой “откровенно индивидуализированный” заказ — “одна порция, без кофеина, одинарный, очень горячий” — вполне уместный в лю-

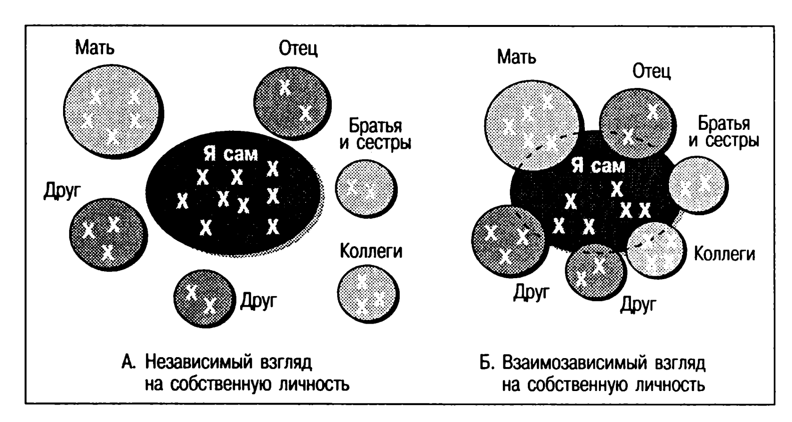


Рис. 2.1. Независимая и взаимозависимая Я-схемы. Взаимозависимое Я признает свои связи с другими. Однако оно более глубоко «встроено» в других. *Источник*: Markus & Kitayama, 1991

бом баре Северной Америки, в котором есть кофеварка эспрессо, покажется несколько странным в Сеуле», — пишут Хиджунг Ким и Хейзел Маркус (Heejung Kim & Marcus, 1999). В Корее — и результаты их исследований это подтверждают — люди гораздо больше ценят традиции и общепринятую практику, нежели уникальность.

Таблица 2.2

Я-концепция: независимая и взаимозависимая

	Независимая	Взаимозависимая
Личность	Индивидуальна, определяется собственными качествами и целями	Социальна, определяется через связи с другими
Что имеет значение	«Я» — личные достижения и реализация собственных возможностей, мои права и свободы	«Мы» — групповые цели и солидарность, наши социальная ответственность и социальные отношения
Что не одобряется	Конформизм	Эготизм
Пример характерного девиза	«Не изменяй самому себе»	«Человек — это не одинокий остров»
Культуры, поддерживающие такую Я-концепцию	Индивидуалистические, западные	Коллективистские страны Азии и третьего мира

В коллективистских культурах самоуважение тесно коррелирует с тем, что «другие думают обо мне и о той группе, к которой я принадлежу». Я-концепция скорее гибкая (т. е. зависит от контекста), а не стабильная (т. е. не сохраняется неизменной в разных ситуациях). Для представителей индивидуалистических культур, особенно для представителей меньшинств, которые научились не принимать во внимание предрассудки окружающих, оценки, которые дают им и их группам люди «со стороны», менее значимы (Crocker, 1994; Crocker et al., 1994; Kwan et al., 1997). Чувство собственного достоинства является характеристикой личности, а не отношений. То, что угрожает нашей персональной идентичности, вызывает больший гнев и уныние, чем угрозы в адрес коллективу, с которым мы себя идентифицируем (Gaertner et al., 1999).

> Нужно воспитывать в себе духовное начало, способное пожертвовать своим маленьким Я ради благ, которые может принести большое Я.
>
> Китайская поговорка

Итак, как вы думаете, в каких ситуациях наиболее вероятно услышать от студентов в коллективистской Японии и в индивидуалистических Штатах, что они испытывают такие положительные эмоции, как счастье и прилив энергии? По данным Синобу Китаямы и Хейзел Маркус, источником счастья для японских студентов является позитивный социальный опыт — восприятие себя уважаемым членом дружного коллектива. Что же касается американских студентов, то для них счастье преимущественно ассоциируется с индивидуальным опытом — с осознанием собственной эффективности, собственного превосходства и с чувством гордости. В то время как большая часть конфликтов в коллективистских культурах — это конфликты между группами, в индивидуалистических культурах преобладают конфликты между индивидуумами — преступления и разводы (Triandis, 2000).

Когда Китаяма после десятилетнего пребывания в США, где он преподавал и занимался научной работой, вернулся в *alma mater*, в Киотский университет, и попытался объяснить своим аспирантам западную идею независимого Я, те были «поражены». «Я, как мог, втолковывал им эту западную идею Я-концепции, ту самую, которую американские студенты понимали интуитивно, и в конце концов стал убеждать их в том, что это правда: многие американские студенты действительно имеют такое изолированное представление о своем Я. Однако это не мешало одному из них, тяжело вздохнув, спросить: "Неужели такое *возможно*?"»

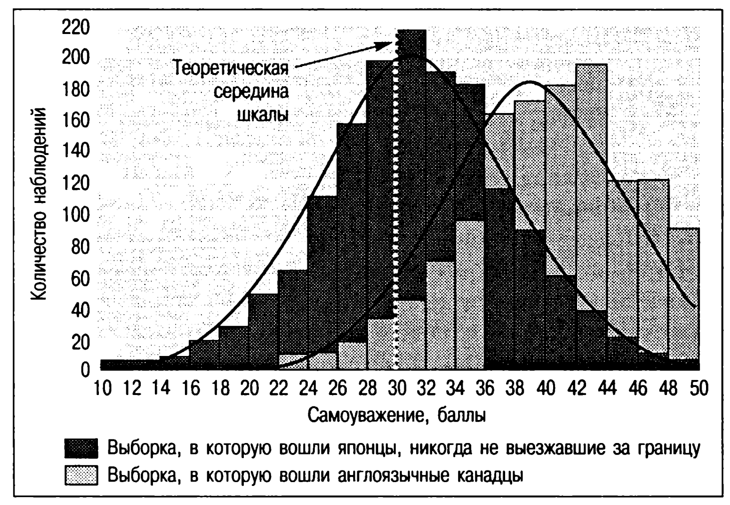
Становится ли Я-концепция японцев более индивидуалистичной под влиянием Запада, которое ощущается в крупных городах Японии, и благодаря японским студентам, обучающимся в странах Запада? Влияет ли на них массированная пропаганда продвижения по службе, основанного не столько на трудовом стаже, сколько на личных достижениях, и настоятельные призывы «верить в собственные возможности», которые обрушиваются на них во время пребывания на Западе вместе с фильмами, где герои-полицейские в одиночку ловят преступников, *несмотря* на помехи, чинимые им окружающими? Судя по данным Стивена Хейне и его соавторов, — да (рис. 2.2). После нескольких месяцев обучения в Университете Британской Колумбии самоуважение японских студентов возросло. Канадцы азиатского происхождения с солидным «эмигрантским стажем» относятся к себе с большим уважением, чем те, которые перебрались в Канаду недавно или живут в Азии.

Самопознание

«Познай самого себя» — настоятельно советовал греческий философ Сократ. И мы стараемся. Мы с легкостью формируем убеждения о самих себе и без колебаний объясняем, почему чувствуем и ведем себя так, а не иначе. Однако хорошо ли мы знаем себя? «Есть только одна-единственная вещь во всей Вселенной, о которой мы знаем больше, чем знали бы, если бы наблюдали за ней со стороны, — писал К. С. Льюис, — и эта вещь — мы сами. Образно говоря, мы обладаем внутренней информацией; мы находимся "в центре событий"» (С. S. Lewis, 1952, с. 18–19). Так и есть. Однако порой мы лишь думаем, что знаем себя, и наша внутренняя информация неверна. Именно такой вывод с неизбежностью следует из некоторых исследований, которыми нельзя не восхищаться.

Объяснение нашего поведения

Почему вы выбрали именно этот колледж? Почему накричали на соседа по комнате? Почему влюбились именно в этого человека? Иногда ответы на эти вопросы нам известны, а иногда — нет. Если нас спросят, почему мы испытывали те чувства, которые испытывали, или поступили так, как поступили, мы дадим вполне правдоподобные ответы. Между тем, когда причины не очевидны, наши объяснения собственных чувств и действий зачастую ошибочны. Из результатов исследований известно, что их участники ошибочно объясняли свое мрачное настроение, вызванное дождливой погодой, пустотой собственной жизни, а возбуждение, которое они испытывали, проходя по подвесному мосту, — симпатией к случайному прохожему (Schwarz & Clore, 1983; Dutton & Aron, 1974). Участники как этих, так и многих других исследований не придавали практически никакого значения тем факторам, которые оказали на них большое влияние, и наоборот — малозначительные обстоятельства воспринимали как существенные.



а. Распределение по шкале самоуважения сумм баллов, набранных англоговорящими канадцами и японцами, никогда не выезжавшими из страны



б. Общие результаты по шкале самоуважения и длительности подверженности воздействию западной культуры

Рис. 2.2. Самоуважение канадцев и японцев. По данным группы исследователей, руководимой Стивеном Хейне, самоуважение англоязычных канадцев выше, нежели самоуважение японцев, никогда не выезжавших за границу (*а*) (Heine et al., 1999). (Для определения самоуважения использовался Североамериканский опросник самоотношения). Под влиянием канадской культуры происходит «вестернизация» японцев и других выходцев из Азии (*б*)

Ричард Нисбетт и Стенли Шехтер продемонстрировали это, проведя эксперимент, во время которого студентам Колумбийского университета предстояло выдержать серию электрошоков, сила которых планомерно возрастала (Nisbett &

Schachter, 1966). Предварительно некоторые испытуемые приняли пилюли, про которые экспериментаторы сказали, что они вызывают сердцебиение, прерывистое дыхание и спазмы в желудке — те самые симптомы, которыми обычно сопровождается поражение электротоком. Нисбетт и Шехтер полагали, что испытуемые, получившие таблетки, будут связывать свои неприятные ощущения именно с ними и выдержат вследствие этого более интенсивный электрошок, нежели те, кто не получал пилюль. Однако результат превзошел все их ожидания: испытуемые, получившие пилюли, которые на самом деле были «пустышками», выдерживали в 4 раза более интенсивные удары.

> Вы сами не знаете своих собственных мыслей.
>
> *Джонатан Свифт*
> Вежливая беседа, 1738

Когда получившим пилюли участникам эксперимента сказали, что они выдержали более интенсивные электрические удары, чем среднестатистический испытуемый, и попросили объяснить, как им это удалось, ни в одном ответе не были упомянуты пилюли. Когда же экспериментаторы, подробно объяснив свою гипотезу, буквально заставили участников заговорить про пилюли, те стали отрицать их влияние. Как правило, в ответах звучала такая мысль: возможно, на кого-нибудь они и влияют, но только не на меня. Типичным был такой ответ: «Я и думать забыл про эту пилюлю».

Иногда людям кажется, что на них повлияло то или иное обстоятельство, которое на самом деле никак не подействовало на них. Нисбетт и Тимоти Уилсон попросили студентов Мичиганского университета оценить документальный фильм. В то время, когда экспериментальная группа смотрела его, в соседнем помещении работала мощная электропила. Большинство членов этой группы решили, что этот отвлекавший шум повлиял на их оценки. Однако они ошиблись: их оценки были аналогичны оценкам членов контрольной группы, которой ничто не мешало во время просмотра фильма.

Еще более показательны в этом отношении исследования, участники которых ежедневно в течение 2 или 3 месяцев делали записи о своем настроении (Stone et al., 1985; Weiss & Brown, 1976; Wilson et al., 1982). Они также фиксировали факторы, которые могли повлиять на их настроение: день недели, погоду, хорошо ли они выспались и т. д. Каждое исследование завершалось тем, что его участники оценивали степень влияния каждого из этих факторов на их настроение. Учитывая, какое внимание эти люди обращали на свое настроение, нельзя не удивиться тому, что связь между их восприятием значимости того или иного фактора



Коллективизм в действии. После землетрясения, разрушившего в 1995 г. Кобе, один из крупнейших городов Японии, его жители не соблазнились возможностью поживиться чужим добром, а вели себя, как подобает цивилизованным людям. На снимке: очередь за водой

и реальной зависимостью их настроения от него была незначительной. Эти результаты заставляют задуматься над приводящим в замешательство вопросом: так ли уж хорошо мы на самом деле способны проникнуть в суть того, что делает нас счастливыми или несчастными?

Прогнозирование нашего поведения

Люди ошибаются и тогда, когда прогнозируют свое поведение. Если спросить, подчинятся ли они приказу подвергнуть кого-либо электрошоку или усомнятся в необходимости оказать помощь жертве в присутствии нескольких свидетелей, они изо всех сил станут отрицать свою подверженность подобным влияниям. Однако у нас будет возможность убедиться в том, что многие из нас еще как подвержены ему. Более того, задумайтесь над тем, что выяснил Сидней Шраугер. Он попросил студентов колледжа оценить вероятность множества разных событий (романтические отношения, болезни и т. п.), которые могут произойти в течение ближайших 2 месяцев в их жизни (Shrauger, 1983). Прогнозы студентов относительно самих себя оказались не точнее среднестатистических.

Столь же часто люди ошибаются и тогда, когда прогнозируют судьбу своих отношений с другими. Влюбленные смотрят на свои отношения сквозь розовые очки и считают, что они будут длиться вечно. Они видят только хорошее и полагают, что их чувствам ничто не грозит. Однако нередко их друзья и родные правильнее оценивают ситуацию. Именно к такому выводу пришли Тара Мак-Дональд и Майкл Росс, проведя исследование с участием студентов Университета Ватерлоо (MacDonald & Poss, 1997). Менее оптимистичные прогнозы их родителей и приятелей оказались более точными. (Многие родители, наблюдавшие за тем, как их ребенок, вопреки всем предостережениям, втайне от них поддерживает отношения, от которых не приходится ждать ничего хорошего, наверняка согласятся с этим утверждением.)

Что же касается прогнозирования проявлений несдержанности или лжи, то собственные прогнозы оказываются более точными, чем прогнозы матерей или друзей (Shrauger et al., 1996). Тем не менее с уверенностью сказать о вашем будущем можно единственное: даже вам самим порой нелегко предсказать его. Самый правильный совет, который можно дать тому, кто пытается спрогнозировать свое будущее, таков: вспомните, как вы вели себя в прошлом в аналогичных ситуациях (Osberg & Shrauger, 1986; 1990).

Прогноз наших чувств

Принятие многих жизненно важных решений включает прогнозирование наших чувств в будущем. Сможете ли вы всю жизнь прожить счастливо именно с этим человеком? Будете ли вы удовлетворены работой по той специальности, которую избрали? Удачно ли пройдут выходные? Или более вероятно совсем другое — развод, ненависть к работе и разочарование от выходных?

В некоторых случаях мы знаем, какие чувства нам предстоит испытать, например, что мы будем чувствовать, если провалимся на экзамене, выиграем важную игру или «сбросим напряжение», устроив получасовую пробежку трусцой. Но не всегда. Результаты недавно проведенных исследований свидетельствуют о том, что люди ошиблись, прогнозируя чувства, которые испытывали спустя некоторое время после прекращения романтических отношений, получения подарка, поражения на выборах, победы в спортивном соревновании и после того, как им была

нанесена обида (Gilbert & Jenkins, 2001). Джордж Левенштейн и Дэвид Шкаде приводят следующие примеры (Loewenstein & Schkade, 1998):

- Когда молодым людям сначала демонстрируют сексуально возбуждающие фотографии, а затем просят их представить себе любовное свидание, во время которого девушка просит их «остановиться», они допускают возможность того, что не выполнят ее просьбу. Без предварительной демонстрации возбуждающих фотографий они чаще отрицают возможность проявления ими сексуальной агрессии. Человеку, пребывающему в спокойном состоянии, нетрудно ошибиться относительно чувств, которые он будет испытывать, когда его «заведут», — этот феномен становится причиной многих нежелательных беременностей. То же самое происходит и с голодными покупателями: испытывая чувство голода, они делают больше импульсивных покупок («Какие аппетитные бублики! Наверное, они очень вкусные!»), чем после того, как съедят стограммовую булочку с черничным вареньем (Gilbert & Wilson, 2000). (Голодный человек переоценивает то удовольствие, которое получит, съев перед сном этот бублик и запив его стаканом молока.)

> Какой бы темной ни была ночь, на смену ей все равно придет новый день.
>
> Псалом 305

- Среди тех, кто курит от случая к случаю (т. е. выкуривают меньше одной сигареты в день), только один из семи говорит, что будет курить в течение ближайших 5 лет. Однако они недооценивают силу своей «никотиновой зависимости», ибо на самом деле продолжать курить будет едва ли не половина из них (Lynch & Bonnie, 1994).
- В США жители Среднего Запада считают, что жителям штата Калифорния больше повезло с климатом, а потому они более довольны своей жизнью. (Сравнивая себя с калифорнийцами, они склонны концентрировать свое внимание на существующих между ними различиях, и в первую очередь — на климате.) Хотя жители Среднего Запада действительно меньше удовлетворены своим климатом, сказать, что они менее довольны своей жизнью, нельзя (Schkade & Kahneman, 1998).
- Люди переоценивают то значение, которое имеют для их благополучия не только такие факторы, как более теплая зима, но и снижение или увеличение веса, увеличение числа доступных им телевизионных каналов или количества свободного времени. Даже такие экстремальные события, как выигрыш в лотерее, проводимой в масштабах всего штата, или паралич в результате несчастного случая, влияют на долгосрочное счастье меньше, чем принято считать.

Подсознательно мы рассуждаем так: мы будем счастливы, если получим то, чего желаем. Если бы это соответствовало действительности, эта глава была бы короче. На самом же деле, как отмечают Даниэль Джилберт и Тимоти Уилсон, мы часто обманываемся в своих желаниях. Люди, мечтающие об отдыхе на идиллическом пустынном острове, где нет ничего, кроме солнца, песка и прибоя, могут испытать сильное разочарование, когда поймут, как сильно они нуждаются в ежедневном распорядке дня, в стимуляции интеллекта или в регулярных «инъекциях» пирожков с разной начинкой. Мы думаем, что победа нашего кандидата или любимой команды надолго «обеспечит» нас хорошим настроением. Однако из

раза в раз результаты исследований свидетельствуют об обратном: эмоциональные последствия таких радостных известий недолговечны и исчезают быстрее, чем нам хотелось бы.

И уж если мы ошибаемся, прогнозируя продолжительность «послевкусия» радостных событий, то о негативных событиях и говорить нечего: применительно к ним мы еще более предрасположены к «неадекватной оценке длительности». Мы обладаем поразительной способностью переживать существенные негативные события. Когда людей, тестируемых на ВИЧ-инфекцию, спрашивают, как они будут чувствовать себя через 5 недель после того, как получат ответ, они отвечают, что при положительном результате им будет очень плохо, а при отрицательном — они будут на седьмом небе. Однако через 5 недель самочувствие и тех и других не соответствует ожиданиям: здоровые не испытывают особой радости, а инфицированные не умирают от горя (Sieff et al., 1999). Когда Джилберт и его коллеги поинтересовались у ассистентов профессоров, в каком эмоциональном состоянии они будут через несколько лет после того, как получат штатную должность или узнают, что им не на что надеяться, большинство респондентов выразили уверенность в том, что благоприятный исход — непременное условие их будущего благополучия (Gilbert et al., 1998). «Если я потеряю работу, вся моя жизнь пойдет прахом. Это будут ужасно». Когда же исследователи через несколько лет вновь встретились со своими респондентами, оказалось, что те, кого не приняли в штат, были ничуть не меньше довольны своей судьбой, чем те, кого приняли.

Когда чувство есть, кажется, что оно будет всегда; когда оно уходит, кажется, что его никогда и не было, а когда оно возвращается, кажется, что оно и не уходило.

Джордж Мак-Дональд
Что мое – то мое, 1886

Теперь давайте поговорим о нас с вами. Представьте себе, что Джилберт и Уилсон пригласили нас, чтобы спросить, как представляют себе свое самочувствие через год после потери левой руки правши и правой — левши. Будет ли вам намного хуже, чем сегодня?

Думая об этом, вы, возможно, в первую очередь мысленно представляете себе, что это несчастье лишает вас возможности аплодировать, зашнуровывать обувь, играть нормально в баскетбол и работать за компьютером. Несмотря на то что вы, скорее всего, никогда не смиритесь с подобной утратой, спустя какое-то время после этого события ваше благополучие будет зависеть от «двух вещей: 1) от свер-



Предсказать поведение, даже свое собственное, – задача не из легких. Наверное, именно поэтому гость Бирмы обратился за помощью к астрологу

шившегося негативного события и 2) от всего остального». Концентрируя внимание на негативном событии, мы не принимаем в расчет все остальное, что способствует нашему счастью, и, таким образом, значительно переоцениваем наши будущие страдания. Более того, говорят Джилберт и Уилсон, люди игнорируют скорость и мощь своей психологической иммунной системы, включающей стратегии рационализации, обесценивания, прощения и ограничения эмоциональной травмы. Практически ничего не зная о своей иммунной психологической системе (феномен, названный Джилбертом и Уилсоном *«пренебрежением иммунитетом»*), мы приспосабливаемся к инвалидности, к разрыву любовных отношений, к провалам на экзаменах, к отказам в приеме в штат, а также к личным и командным поражениям легче, чем можно было ожидать. Люди — выносливые существа.

Все, к чему приковано ваше внимание, в конечном счете окажется менее существенным, чем вы думаете.
Дэвид Шкаде и Даниэль Кахнеман, 1998

Мудрость и заблуждения самоанализа

Итак, поразительно, но в том, что касается определения влияющих на нас факторов и прогнозирования наших чувств и действий, наша интуиция нередко оказывается несостоятельной. Однако будем объективными. В тех случаях, когда причины нашего поведения очевидны и правильное объяснение соответствует интуиции, мы воспринимаем себя правильно (Gavanski & Hoffman, 1987). По данным Питера Райта и Питера Рипа, учащиеся предпоследнего класса калифорнийской средней школы в состоянии понять, как такие характеристики колледжа, как его репутация, стоимость обучения и удаленность от дома, влияют на их отношение к нему (Wright & Rip, 1981). Но если причины поведения не очевидны для наблюдателя, они столь же не очевидны и для самого человека.

Как следует из главы 3, мы не отдаем себе отчета во многом из того, что происходит в нашем сознании. Результаты изучения восприятия и памяти свидетельствуют о том, что мы больше осознаем результаты собственного мышления, нежели сам процесс. Наш взгляд скользит по поверхности ментального моря, практически не проникая вглубь. Однако если мы устанавливаем ментальный «будильник» таким образом, чтобы он фиксировал течение времени и разбудил нас в назначенный час, или если почему-то возникает креативное озарение после того, как проблема подсознательно «вынашивалась», мы ощущаем результаты не осознаваемой нами работы нашего сознания. Например, такие творческие личности, как ученые и артисты, зачастую не могут описать мыслительные процессы, которые привели их к озарениям.

Тимоти Уилсон высказал смелую мысль: мыслительные процессы, контролирующие наше социальное поведение, отличаются от мыслительных процессов, через которые мы объясняем его (Wilson, 1985). Поэтому наши разумные объяснения могут не учитывать инстинктивные установки, которые в действительности руководят нашим поведением. По данным Уилсона и его коллег, в 9 экспериментах установки относительно явлений и людей, сформулированные их участниками, достаточно хорошо прогнозировали дальнейшее поведение последних (Wilson et al., 1989). Но если исследователи сначала просили испытуемых проанализировать свои чувства, информация об установках становилась бесполезной. Например, счастье влюбленных, удовлетворенных своими взаимоотношениями, надеж-

но прогнозировало, будут ли они продолжать встречаться и спустя несколько месяцев. Однако другие участники экспериментов, прежде чем оценить свое счастье, сначала перечисляли все причины, заставляющие их считать свои взаимоотношения хорошими или плохими. После этого информация об их установках становилась совершенно бесполезной с точки зрения предсказания будущего их отношений! Понятно, что процесс «препарирования» отношений привлек внимание к тем его аспектам, которые легко было описать словами, но которые на самом деле менее значимы, чем сложнее поддающиеся описанию.

В более позднем исследовании Уилсон и его помощники предлагали участникам экспериментов выбрать и взять себе один из двух плакатов (Wilson et al., 1993). Те участники, которых исследователи просили сначала объяснить свой выбор, предпочитали юмористические плакаты (им было проще описать словами то, что понравилось). Однако через несколько недель выяснилось, что они менее удовлетворены своим выбором, чем те, кто действовал инстинктивно (в основном эти люди выбрали плакаты другого содержания). Инстинктивные суждения оказываются более верными, нежели рациональные, и при оценке людей по выражению их лиц (Levine et al., 1996). Иногда первое впечатление оказывается самым верным.

Эти данные свидетельствуют о том, что мы имеем **двойственную систему установок** (Wilson et al., 2000). Наши непроизвольные, имплицитные установки относительно чего-либо или кого-либо нередко отличаются от сознательно контролируемых эксплицитных установок. Например, у нас с детства может сохраниться привычный, непроизвольный страх или нелюбовь к тем, кому мы сейчас на словах демонстрируем уважение и одобрение. Уилсон считает: в то время как эксплицитные установки изменяются сравнительно легко, имплицитные установки, подобно укоренившимся привычкам, изменяются медленнее. Однако если мы действуем в соответствии с новой установкой неоднократно, новые имплицитные установки могут занять место старых.

Мюррей Миллар и Абрахам Тессер полагают, что Уилсон недооценивает наше знание самих себя (Millar & Tesser, 1992). Результаты их собственных исследований подтверждают тот факт, что привлечение внимания людей к причинам действительно делает информацию об установках менее полезной для прогнозирования поведения, направляемого чувствами. Если бы вместо того, чтобы просить людей проанализировать их романтические отношения, Уилсон попросил бы их повнимательнее присмотреться к своим чувствам («Что вы чувствуете, находясь рядом со своим партнером и вдали от него?»), информация об установках могла бы оказаться более проницательной. Что же касается иных поведенческих сфер — например, выбора колледжа на основании стоимости обучения, возможностей сделать карьеру и т. п., — то эти выборы, судя по всему, направляются в первую очередь когнитивными процессами. И в этих случаях наиболее полезен анализ аргументов, а не чувств. Хотя у сердца тоже есть «свои резоны», иногда доводы рассудка одерживают верх.

> Самосозерцание — это бедствие, которое лишь усугубляет прежнюю путаницу.
>
> *Теодор Ретке*
> Избранные произведения, 1975

Это исследование границ нашего самопознания дает нам два практических вывода. Первый имеет непосредственное отношение к психологическим исследованиям. *То, что сообщают о себе испытуемые, часто не заслуживает доверия.* Свой-

ственные людям ошибки в понимании самих себя ограничивают научную ценность получаемой от них субъективной информации личного характера.

Второй вывод касается нашей повседневной жизни. Искренность людей, сообщающих о своих переживаниях и интерпретирующих их, еще не гарантирует надежности получаемой от них информации. Личные свидетельства могут быть чрезвычайно убедительными, но они также могут быть и ошибочными. Если помнить о возможности такой ошибки, мы можем не давать себя запугивать и быть менее легковерными.

Резюме

Наше понимание самих себя помогает упорядочить свои мысли и действия. Обрабатывая информацию, имеющую отношение к нам самим, мы хорошо запоминаем ее (этот феномен называется эффектом *ссылки на себя*). Элементами нашей Я-концепции являются специфические *Я-схемы*, которые руководят обработкой информации, релевантной нам самим, и *возможные Я*, т. е. то, какими мы мечтаем или боимся стать. Наше *самоуважение* есть итоговое восприятие собственной значимости, влияющее на оценку нами наших личностных качеств и способностей.

От чего зависят наши Я-концепции? От множества разнообразных факторов, включая роли, которые мы исполняем, сравнения себя с окружающими, нашу социальную идентичность, наше восприятие оценки нас другими людьми, а также наши успехи и неудачи. Я-концепцию формирует и культура. Одни люди, особенно те, кто принадлежит к западным, индивидуалистическим культурам, имеют концепцию независимого Я, другие — и в первую очередь выходцы из стран Азии и третьего мира — являются *взаимозависимыми личностями*. Как станет ясно из дальнейшего изложения (см. главу 5), эти идеи-антиподы отчасти объясняют особенности социального поведения представителей разных культур.

Наше самопознание на удивление несовершенно. Зачастую мы сами не знаем, почему ведем себя так, а не иначе. Если мощные источники влияния на нас не настолько очевидны, чтобы их мог заметить любой наблюдатель, мы сами тоже можем упустить их из виду. Трудноуловимые, неявные процессы, контролирующие наше поведение, могут отличаться от того сознательного и явного объяснения, которое мы даем ему.

Осознанный самоконтроль

О том, что осознанный самоконтроль играет в жизни человека важную роль, свидетельствуют несколько концепций и направлений исследований.

До сих пор мы говорили о том, что такое Я-концепция, как она формируется, и о том, насколько хорошо мы знаем себя. Теперь же давайте поговорим о том, почему она важна, для чего понаблюдаем за Я в действии. По мнению некоторых социальных психологов, способность Я к действию не беспредельна (Baumeister et al., 1998, 2000; Muraven et al., 1998). Люди, демонстрирующие способность к самоконтролю (например, заставляющие себя предпочитать редис шоколаду или подавляющие недозволенные мысли), быстрее сдаются, если сталкиваются с неразрешимыми головоломками. Те, кто старается контролировать свои эмоции во время демонстрации тяжелого фильма, не очень выносливы физически. Самоконтроль,

требующий усилий, уменьшает и без того не беспредельные возможности силы воли. По мнению Роя Баумейстера и Джулии Экслайн, самоконтроль «работает» так же, как мышцы: и тот и другие слабеют, «устают» от чрезмерной нагрузки, восстанавливаются после отдыха и крепнут в результате тренировок (Baumeister & Exline, 2000).

Тем не менее в действительности Я-концепции влияют на поведение (Graziano et al., 1997). Люди, считающие себя трудолюбивыми и успешными, лучше справляются с трудными заданиями, чем те, кто считает себя неудачниками (Ruvolo & Marcus, 1992). Подумайте о своих достоинствах — и ваши шансы на разработку и реализацию успешной стратегии возрастут. Осознанный самоконтроль имеет значение.

Самоэффективность

Мысль о тех преимуществах, которые дает человеку восприятие самого себя как личности компетентной и эффективной, нашла свое отражение в экспериментальных и теоретических исследованиях **самоэффективности**, выполненных психологом из Стэнфордского университета Альбертом Бандурой (Bandura, 1997; 2000). Его концепция самоэффективности — научная версия мудрости, которая утверждает силу позитивного мышления. Оптимистическая вера в наши собственные возможности приносит дивиденды (Bandura et al., 1999; Maddux, 1998; Scheier & Carver, 1992). Дети и взрослые, обладающие ярко выраженным чувством самоэффективности, более упорны, менее тревожны и реже впадают в депрессию. У них лучше обстоят дела со здоровьем, и они добиваются больших академических успехов.

В повседневной жизни самоэффективность заставляет нас ставить перед собой трудные цели и добиваться их, не пасуя перед трудностями. Результаты более ста исследований свидетельствуют о том, что самоэффективность прогнозирует результативность работника (Stajkovic & Luthans, 1998). Когда возникают проблемы, развитое чувство собственной эффективности подталкивает работника не к размышлениям об их неадекватности, а к поиску решений. Достижение есть сумма двух слагаемых — стремления к победе и настойчивости. А достижения способствуют росту самоэффективности. Достижения, являющиеся результатом упорного труда, способствуют росту не только самоуважения, но и самоэффективности.

Даже едва уловимые манипуляции с самоэффективностью способны повлиять на поведение. Об этом свидетельствуют результаты эксперимента Бекка Леви на бессознательное восприятие (Levy, 1996), в ходе которого 90 пожилым испытуемым предъявлялись слова, активизировавшие негативные или позитивные стереотипы старости. Некоторым испытуемым на 0,066 с предъявляли такие слова, как *увядание*, *забывает* или *слабоумный*. Сознательно испытуемые воспринимали только вспышку или размытое световое пятно. Несмотря на это, предъявление позитивных слов приводило к повышению самоэффективности памяти (т. е. к уверенности испытуемого в своей памяти). Предъявление же негативных слов возымело противоположное действие. Похоже, что в Китае, где преобладает позитивный образ старости, а люди, видимо, более уверены в собственной памяти, значительно меньше пожилых людей с ослабленной памятью, чем мы привыкли видеть в странах Запада (Schacter et al., 1991).

Ваша самоэффективность определяется тем, насколько вы чувствуете себя компетентным сделать что-либо. Если вы убеждены, что можете сделать что-то, обязательно ли эта убежденность повлияет на конечный результат? Это зависит от другого фактора — от того, насколько этот результат зависит от вас. (Например, вы можете считать себя хорошим водителем (высокая самоэффективность), но одновременно чувствовать, что пьяные водители подвергают вас опасности (низкий уровень контроля).) Вы можете сознавать, что являетесь хорошим студентом или рабочим, но считать свои перспективы туманными, ибо боитесь дискриминации из-за своего возраста, пола или из-за своей внешности.

Локус контроля

«У меня нет ни друзей, ни знакомых», — жаловался 40-летний холостяк студенту-психотерапевту Джерри Фаресу. Под давлением Фареса он пошел на танцы, где познакомился с несколькими женщинами. «Мне просто повезло, — сказал он потом. — Больше такое не повторится». Стоило только Джулиану Роттеру, наставнику Фареса, услышать об этом, как он сразу же сформулировал мысль, которую к этому времени уже давно вынашивал. Проводя эксперименты и работая в клинике, Роттер нередко встречал людей, которые упорно объясняли все случавшееся с ними «действиями каких-то внешних сил, в то время как другие считали все, что с ними случалось, преимущественно результатами их собственных усилий и навыков» (цит. по: Hunt, 1993, p. 334).

А что думаете об этом вы? Кем люди бывают чаще — хозяевами собственной судьбы или жертвами обстоятельств? Можно ли назвать их авторами, режиссерами и исполнителями пьесы под названием «Жизнь» или узниками невидимых обстоятельств? Роттер назвал этот параметр **локусом контроля**. Вместе с Фаресом он разработал для измерения локуса контроля 29 парных утверждений. Представьте себе, что вы сами проходите этот тест. Какое из приведенных ниже утверждений больше соответствует вашим собственным представлениям — те, что в левом столбце, или те, что в правом?

В конце концов люди обретают то уважение, которого заслуживают	К несчастью, как бы люди ни старались, их достоинства остаются не замеченными окружающими
Я сам кузнец своего счастья	Иногда мне кажется, что я утрачиваю контроль над событиями собственной жизни и плыву по течению
Средний человек может повлиять на те решения, которые принимает правительство	Власть в этом мире принадлежит нескольким людям, и простой человек не в состоянии изменить этот порядок

Свидетельствует ли ваш выбор утверждений из числа предложенных Роттером (Rotter, 1973) о том, что вы не сомневаетесь в своей способности контролировать собственную судьбу (т. е. что у вас *внутренний* локус контроля)? Или вы считаете, что все зависит от обстоятельств (т. е. что у вас *внешний* локус контроля)? Если человек убежден в своей способности контролировать собственную жизнь, весьма вероятно, что он будет хорошо учиться в школе, решительно бросит курить, не будет пренебрегать ремнями безопасности и противозачаточными

средствами, станет без лишних колебаний решать семейные проблемы, заработает много денег и предпочтет долгосрочные цели сиюминутной выгоде (Findley & Cooper, 1983; Lefcourt, 1982; Miller et al., 1986).

В какой мере мы чувствуем себя хозяевами собственной судьбы, зависит от того, как мы объясняем свои неудачи. Должно быть, и вы знакомы с такими студентами, которые, считая себя жертвами, винят в своих плохих отметках кого угодно и что угодно, только не самих себя — собственные скромные способности, плохих педагогов, учебники или тесты. Если привить таким людям более оптимистический взгляд на мир, т. е. заставить их поверить в то, что их собственные усилия, полезные для учебы привычки и самодисциплина способны переломить ситуацию, они начинают получать более высокие оценки (Noel et al., 1987; Peterson & Barrett, 1987).

Успешные люди более склонны воспринимать неудачи как случайности или задумываться об изменении собственной тактики. Агенты страховых компаний, считающие, что способны контролировать неудачи («Это нелегко, но настойчивость поможет мне добиться лучших результатов»), продают больше страховых полисов. Среди них в два раза меньше тех, кто увольняется на первом году работы, чем среди их менее оптимистично настроенных коллег (Seligman & Schulman, 1986). У тех пловцов, членов команды колледжа, которые объясняют свои неудачи с «оптимистических позиций», больше шансов превзойти ожидания тренеров, нежели у их пессимистически настроенных товарищей (Seligman et al., 1990). Как сказал в своей поэме «Энеида» римский поэт Вергилий, «они могут, потому что думают, что могут».

> Не говори, что знаешь свой потолок, а то ты его получишь.
>
> *Ричард Бах*
> Иллюзии: Приключения мессии поневоле, 1977

Выученная беспомощность как антипод самоопределения

То, что чувство самоконтроля приносит пользу, доказано и в опытах на животных. У собак, приученных к тому, что они не могут, сидя в клетке, избежать удара электрическим током, возникает чувство беспомощности. В дальнейшем они проявляют пассивность и в тех ситуациях, когда вполне могли бы убежать. Собаки, наученные «контролировать свою судьбу» (они удачно избежали первых ударов током), легко приспосабливаются к новой ситуации. Исследователь Мартин Селигман обратил внимание на то, что подобная **выученная беспомощность** присуща и людям (Seligman, 1975; 1991). Например, люди, пребывающие в подавленном настроении или в депрессии, становятся пассивными, ибо убеждены в бесполезности каких бы то ни было усилий. И беспомощные собаки, и переживающие депрессию люди страдают от того, что может быть названо «параличом воли», пассивной покорностью и даже нежеланием двигаться (рис. 2.3).

Феномен выученной беспомощности помогает ответить на вопрос, как разные учреждения — такие чудовищные, как концлагеря, или такие гуманные, как больницы, — способны дегуманизировать людей. В больницах «хорошими» считаются такие пациенты, которые не беспокоят персонал, не задают вопросов и не пытаются вмешиваться в ход событий (Taylor, 1979). Возможно, подобная пассивность и хороша с точки зрения медицинского персонала, но с точки зрения здоровья и выживания людей она вредна. Утрата контроля над собственными действиями и над тем, что делают для тебя другие, способна превратить неприятные события в ис-

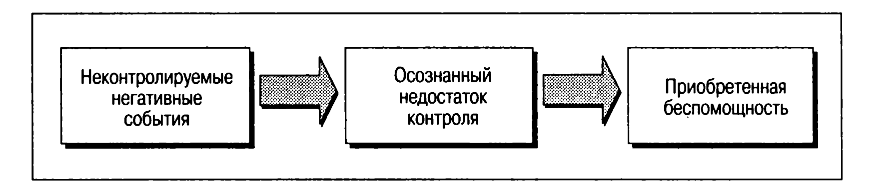


Рис. 2.3. Выученная беспомощность. Животные и люди, переживающие неконтролируемые негативные события, научаются чувствовать себя беспомощными и перестают действовать

точники сильнейших стрессов (Pomerleau & Rodin, 1986). Некоторые заболевания являются следствием ощущения собственной беспомощности и утраты возможности делать выбор. Этими же обстоятельствами объясняется и то, что в концлагерях и в домах для престарелых люди быстро деградируют и умирают. Пациенты больниц, наученные верить в свою способность контролировать стресс, обходятся меньшим количеством обезболивающих и успокоительных средств и ведут себя более спокойно (Langer et al., 1975).

Важность личностного контроля доказывают результаты исследования, проведенного Эллен Лангер и Джудит Роден (с использованием двух методик) в одном из лучших в штате Коннектикут домов для престарелых (Langer & Rodin, 1976). Обращаясь к одной группе, доброжелательные работники подчеркивали, что считают своим долгом сделать дом таким, чтобы его обитатели могли гордиться им и чувствовать себя счастливыми. Персонал обслуживал пассивных пациентов с присущими ему заботой и вниманием. Спустя три недели большинство пациентов были признаны ими самими, интервьюерами и медсестрами продолжающими деградировать людьми. Работая со второй группой пациентов, Лангер и Роден подталкивали их к личностному контролю, обращая особое внимание на возможности выбора, на возможность влиять на политику администрации и на личную ответственность пациентов за то, чтобы жить именно так, как они хотят. Этим пациентам предоставлялось право принимать непринципиальные решения, и на них возлагалась определенная ответственность. Результаты, полученные спустя три недели после начала исследования, показали, что 93% из них стали более оживленными, активными и счастливыми.

С пациентами из первой группы, судя по всему, произошло именно то же, что и с Джеймсом Мак-Кеем, 87-летним ученым-психологом.

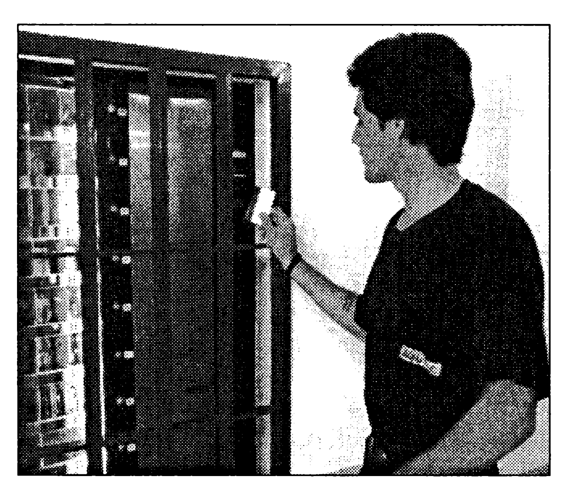
> Прошлым летом я превратился в «одушевленный предмет». У моей жены был артрит коленного сустава, из-за чего она могла передвигаться только с «ходунком», а меня именно в это время угораздило сломать ногу. И мы переселились в дом престарелых. Там были одни престарелые, и не было ничего, что напоминало бы о «доме». Все решения принимали врач и старшая медсестра, мы были не более чем «одушевленными предметами». Слава Богу, мы прожили там всего лишь две недели... Директор дома престарелых — прекрасный специалист — сочувствует своим пациентам, и я считаю этот дом лучшим в городе. Но с того момента, как мы переступили его порог, и вплоть до самого отъезда мы не чувствовали себя людьми.

Результаты исследований подтверждают: системы руководства или управления людьми, способствующие формированию осознанного самоконтроля, благоприятствуют здоровью и счастью (Deci & Ryan, 1987).

- Заключенные, которые имеют хотя бы незначительную возможность контролировать обстановку, в которой живут (переставлять стулья, включать и выключать телевизоры, включать и выключать свет), испытывают меньший стресс. Они здоровее физически и совершают меньше актов вандализма (Ruback et al., 1986; Wener et al., 1987).
- Моральное состояние работников, которым предоставлены определенная свобода при исполнении служебных обязанностей и право самим принимать решения, улучшается (Miller & Monge, 1986).
- Законопослушные граждане, имеющие возможность выбирать, что им есть на завтрак, когда ходить в кино, спать до полудня или вставать с петухами, живут дольше и наверняка чувствуют себя более счастливыми (Timko & Moos, 1989).
- Весьма вероятно, что бездомные обитатели ночлежек, лишенные как возможности выбирать, когда спать и есть, так и возможности контролировать свою частную жизнь, окажутся пассивными и беспомощными в поисках жилья и работы (Burn, 1992).

Может ли быть слишком много свободы и слишком много самоопределения? По мнению Барри Шварца, психолога из Суортморского колледжа, современные индивидуалистические культуры «обладают избыточной свободой», что приводит к снижению уровня удовлетворенности жизнью и увеличению числа больных депрессией. Слишком широкий выбор способен привести к «параличу», или к тому, что Шварц назвал «тиранией свободы». Люди, которым пришлось выбирать из 30 сортов джема или шоколада, в итоге оказались менее удовлетворенными своим выбором, чем те, кому были предложены на выбор лишь 6 сортов (Iyengar & Lepper, 1999). Чем больше вариантов, из которых можно выбирать, тем больше перегруженность информацией и больше возможностей для сожалений.

Результаты других исследований свидетельствуют о том, что люди более удовлетворены «окончательным» выбором (именно такой выбор делает покупатель на распродаже, когда купленные товары не подлежат ни обмену, ни возврату), чем «обратимым» выбором, т. е. выбором, сделанным в условиях, когда и возврат, и обмен товара возможны. Ирония заключается в том, что возможность «переиг-



Самоконтроль. Заключенным, которые содержатся в современной тюрьме Валенсии (Испания), при соответствующем поведении предоставляется возможность учиться, посещать тренажерные залы и культурные мероприятия. Заработанные ими деньги переводятся на их личные счета, что дает им возможность покупать дополнительные продукты питания


– Это придает мне еще большую уверенность в себе!

Самоуверенность и ощущение собственной эффективности рождаются из успехов

рать» нравится людям, и они готовы платить за нее. А между тем подобная свобода способна «заблокировать психологические процессы, “вырабатывающие” удовлетворенность» (Gilbert & Jenkins, 2001). Люди чувствуют себя лучше, если знают, что то, чем они обладают, не подлежит замене. Этот принцип может помочь объяснить один социальный курьез (Myers, 2000): результаты опросов, проведенных в масштабах всей страны, свидетельствуют, что прежде, когда брак считался «более необратимым», люди были больше удовлетворены своей семейной жизнью (принцип «товар не подлежит ни обмену, ни возврату»). Сегодня же, несмотря на большую свободу в том, что касается разводов и новых «попыток», люди склонны выражать несколько меньшую удовлетворенность своим семейным положением.

Итак, каков же вывод? Хотя избыток свободы и способен создать проблемы, осознанный самоконтроль, как правило, идет людям на пользу. Несмотря на то что психологические исследования осознанного самоконтроля относительно новы, но акцент на идее необходимости нести ответственность за свою жизнь и реализацию своего потенциала отнюдь не нов. Тема «Ты можешь это сделать», которая красной нитью проходит через книги Горацио Алджера о превращении бедняков в богачей, возникла не вчера. Мы находим ее в бестселлере 1950-х гг. — в книге Нормана Винсента Пила «Сила позитивного мышления» (N. V. Peale. *The Power of Positive Thinking*). («Если вы думаете позитивно, то получите позитивные результаты. Это — непреложный факт».) Мы находим ее во многих книгах о самопомощи, в видеофильмах, призывающих людей идти к успехам через позитивные психологические установки.

Результаты изучения самоконтроля позволяют нам лучше понять, почему настойчивость и надежда традиционно считаются добродетелями. И все же Бандура подчеркивал, что самоэффективность не является (в первую очередь) ни плодом самовнушения («Я думаю, что могу, я думаю, что могу»), ни «накачивания» людей комплиментами, подобно тому, как накачивают воздушные шары («Ты — несравненный!»). Самым важным источником самоэффективности являются успехи. Если ваши начальные усилия, направленные на то, чтобы похудеть, бросить курить или улучшить успеваемость, увенчаются успехом, ваша самоэффективность возрастет.

Резюме

Результаты различных исследований свидетельствуют о тех преимуществах, которые дают людям ощущение собственной эффективности и самоконтроль. Люди, верящие в собственную компетентность и эффективность и имеющие внутренний локус контроля, лучше распоряжаются своей жизнью и достигают большего, чем те, для кого характерны выученная беспомощность и пессимистический взгляд на мир.

Предрасположение в пользу своего Я

Всякий раз, когда мы обрабатываем информацию, касающуюся нас, в этот процесс вторгается мощное предрасположение в свою пользу. Мы с готовностью прощаем себе свои неудачи, принимаем похвалу за успехи и считаем, что по многим параметрам превосходим «середняков». Подобное «самовозвышение» позволяет большинству из нас наслаждаться теми преимуществами, которые дает высокое самоуважение, лишь изредка вспоминая об опасностях, которые несет с собой гордыня.

Широко распространено мнение, что большинство из нас явно недооценивают себя. В середине XX в. психолог-гуманист Карл Роджерс пришел к выводу о том, что многие из его знакомых «относятся к себе с презрением и считают себя никчемными и недостойными любви» (Rogers, 1958). Эту точку зрения разделяют и многие популяризаторы гуманистической психологии. «Все мы имеем комплексы неполноценности, — писал Джон Пауэлл. — А если вам кажется, что у кого-то его нет, значит, этот человек притворяется» (Powell, 1989). «Я не хочу быть членом ни одного из клубов, которые согласились бы принять меня», — зло пошутил Граучо Маркс (Marx, 1960).

На самом же деле большинство из нас совсем неплохо выглядит в собственных глазах. Результаты изучения самоуважения говорят о том, что даже люди, не имеющие особых достижений, «попадают» (на основании их ответов) в середину шкалы. (На утверждения типа «У меня бывают хорошие идеи» люди с низкой самооценкой отвечают: «Вроде как бывают» или «Иногда».) Более того, одним из самых дерзких, но и непоколебимых выводов социальной психологии является вывод о могуществе себялюбия — предвзятости в пользу своего Я.

Объяснение позитивных и негативных событий

Было проведено 70 экспериментов, и в каждом из них было доказано, что люди не отказываются от похвалы, когда им говорят, что они в чем-то преуспели. Они приписывают эти успехи своим способностям и усилиям, а неудачи — таким внешним факторам, как невезение или нерешаемость проблемы «в принципе» (Campbell & Sedikides, 1999). Точно так же поступают и спортсмены: свои победы они преимущественно приписывают себе, а поражения — исключительно внешним обстоятельствам вроде плохой погоды, необъективного судейства, «сверхусилий» соперников или их грязной игры (Grove et al., 1991; Lalonde, 1992; Mullen & Riordan, 1988). А как вы думаете, в какой мере водители склонны возлагать ответственность за свои аварии на самих себя? Обращаясь в страховые компании, обычно описывают дорожно-транспортные происшествия, участниками которых стали, примерно так: «Неизвестно откуда взявшийся автомобиль, которого никто не видел, стукнул мою машину и как сквозь землю провалился»; «Когда я выехал



– Большое спасибо, приятель! Надеюсь, в следующий раз ты будешь более внимательным и не забудешь посмотреть и налево, и направо!

на перекресток, неожиданно показался забор. Из-за него я и не увидел другую машину»; «Пешеход нанес мне удар и бросился под колеса» (Toronto News, 1977).

Ситуации, в которых требуются и мастерство, и удача (спортивные соревнования, экзамены, поступление на работу), особенно уязвимы с точки зрения этого феномена: победители могут легко приписать удачу своим личным навыкам, а проигравшие — тому, что удача «отвернулась от них». Я выигрываю в *Scrabble*[1], потому что у меня хорошие лингвистические способности, а проигрываю, потому что «с таким набором букв, как у меня, ни на что другое рассчитывать и не приходилось». Аналогичным образом ведут себя и политики: они склонны приписывать победы своему трудолюбию, работе с избирателями, репутации и стратегии, а поражения — внешним причинам, которые они не могли контролировать, вроде состава окружного отделения их партии, имени соперника или политических тенденций (Kingdom, 1967).

Майкл Росс и Фиоре Сиколи изучали «супружескую версию» феномена себялюбия (Ross & Sicoly, 1979). Они нашли, что молодые женатые канадцы обычно считают, что супруги недооценивают их вклад в уборку дома и в воспитание детей. Из результатов одного общенационального опроса следует, что 91% опрошенных женщин считают, что они покупают большую часть продуктов. Однако только 76% опрошенных мужчин согласились, что практически все продукты для дома покупают их жены (Burros, 1988). Участницы других опросов отмечали, что в действительности они больше занимаются домашней работой, чем полагают их мужья (Bird, 1999; Fiebert, 1990). Перед сном мы с женой кидаем снятую одежду в корзину для грязного белья, которая стоит в нашей спальне. Утром один из нас обычно подбирает с пола то, что не долетело до нее. Когда она сказала, что я мог бы делать это чаще, чем делаю, я подумал: «Ничего себе! И без того три случая из четырех — мои!» Когда же я спросил у нее, как ей кажется, часто ли ей приходится подбирать одежду, она ответила: «Часто ли? Да в трех случаях из четырех!»

[1] Игра в слова, суть которой заключается в составлении слов на доске в клетку по правилам кроссворда. Русский аналог этой игры — игра «Эрудит». — *Примеч. ред.*



Предрасположение в пользу своего Я

Подобная необъективность при оценке собственных и чужих обязанностей приводит к семейным и производственным конфликтам и создает тупиковые ситуации на переговорах (Kruger & Gilovich, 1999). Не приходится удивляться тому, что разведенные мужчины и женщины обычно обвиняют в случившемся бывших супругов (Gray & Silver, 1990), а менеджеры, как правило, объясняют плохие результаты низкой квалификацией работников и их ленью (Imai, 1994; Rice, 1985). (Рабочие более склонны винить во всем внешние обстоятельства — плохое снабжение, чрезмерную загруженность работой, несговорчивых коллег или нечеткие инструкции.) Нет ничего удивительного и в том, что люди более склонны считать справедливым такое распределение вознаграждений (например, увеличение зарплаты), при котором они получают больше, а не меньше, чем другие (Diekmann et al., 1997). Но если мы работаем вместе с человеком, который нам очень близок, тенденция приписывать успех себе, а в неудачах винить напарника проявляется не столь очевидно (Campbell et al., 2000; Sedikides et al., 1998).

Студенты тоже демонстрируют предрасположение в пользу своего Я. Успешно сдавшие экзамен склонны считать это своей личной заслугой, а экзамен — справедливым мерилом их знаний (Arkin & Maruyama, 1979; Davis & Stephan, 1980; Gilmor & Reid, 1979; Griffin et al., 1983). Значительно больше склонны критиковать его те, кто получил плохие отметки.









Представители индивидуалистических культур не склонны брать на себя ответственность за неудачи

Знакомясь с этим исследованием, я только и делал, что удовлетворенно твердил про себя: «Так я и знал!» Однако подумайте и о том, как преподаватели объясняют успехи и неудачи своих учеников. Если нет необходимости скромничать, они с готовностью приписывают все удачи себе, а провалы — студентам (Arkin et al., 1980; Davis, 1979). Сдается мне, что педагоги рассуждают примерно так: «Своим "красным" дипломом Мария обязана мне. А вот Мелинду моя помощь не спасла от провала».

Можем ли все мы быть лучше «середняков»?

Предрасположение в пользу своего Я проявляется и тогда, когда люди сравнивают себя с другими. Если прав был китайский философ Лао Цзы, живший в VI в. до н. э., говоря, что «никогда на свете не появится человек, который, будучи в здравом рассудке, станет напрягаться сверх своих возможностей, расстраивать свое здоровье и переоценивать себя», значит, большинство из нас немного «не того». Ибо, как правило, люди полагают, что по большинству *субъективных* и *социально желательных* параметров они превосходят средний уровень. Сказанное в первую очередь относится к ситуациям, когда Я сравнивается не с какими-то конкретными знакомыми личностями, а с людьми вообще (Alicke et al., 1995). Рассмотрим несколько примеров.

- Большинство бизнесменов считают свое поведение более этичным, чем поведение среднего бизнесмена (Baumhart, 1968; Brenner & Molander, 1977). На вопрос «Как бы вы сами оценили свои моральные качества по шкале от 1 до 100 (100 означает, что человек — само совершенство)?» 50% участников общенационального опроса ответили «90» и только 11% — «74 или менее» (Lovelett, 1997).
- 90% менеджеров, работающих в бизнесе, полагают, что превосходят своих коллег-середняков (French, 1968). В Австралии 86% работающих считают, что их уровень выше среднего, и лишь 1% — что не дотягивают до него (Headey & Wearing, 1987).
- В Нидерландах большинство учеников средних школ считают себя более честными, настойчивыми, оригинальными, дружелюбными и надежными, чем середняки (Hoorens, 1993; 1996).
- Большинство людей считают себя умнее своих коллег, привлекательнее их и значительно менее склонными к предрассудкам (Public Opinion, 1984; Wylie, 1979). По данным опроса, проведенного Институтом Гэллапа в 1997 г., только 14% белых американцев «оценили» свою предубежденность против чернокожих американцев в 5 баллов или выше (по шкале от 0 до 10). Одновременно оказалось, что эта предубежденность, по их мнению, присуща 44% других белых американцев, и они «оценили» ее в 5 баллов и выше.
- Большинство взрослых считают, что помогают своим престарелым родителям больше, чем братья и сестры (Lerner et al., 1991).
- Жители Лос-Анджелеса считают себя более здоровыми, чем большинство их соседей, а большинство студентов колледжей убеждены в том, что проживут лет на 10 больше, чем прогнозирует официальная статистика смертности (Larwood, 1978; C. R. Snyder, 1978).

Складывается такое впечатление, что любое человеческое сообщество похоже на обитателей придуманного Гаррисоном Кейллором Лейк Уобегон, в котором «все женщины сильны, все мужчины красивы, а подрастающее поколение обладает способностями выше среднего». Возможно, одно из объяснений подобного оптимизма заключается в том, что хотя 12% людей чувствуют себя старше своего возраста, значительно больше тех, кто чувствует себя моложе своего возраста, — 66% (Public Opinion, 1984). Как тут не вспомнить шутку Фрейда про мужа, который говорит жене: «Когда один из нас умрет, я, наверное, перееду в Париж».

Единственное, что объединяет всех нас независимо от возраста, пола, религиозных убеждений, экономического статуса или этнической принадлежности, – это спрятанная глубоко в душе вера в то, что по уровню мастерства мы превосходим средних водителей.

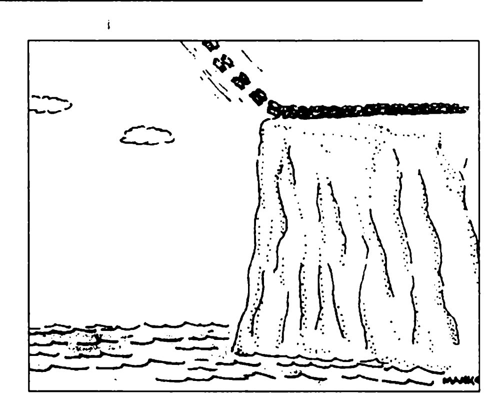
Дэйв Барри
Дэйв Барри перешагнул пятидесятилетие, 1998

Субъективные параметры поведения (например, «дисциплинированный») провоцируют большее предрасположение в пользу своего Я, нежели объективные параметры (например, «пунктуальный»). Студенты более склонны переоценивать свои добродетели, нежели свой интеллект (Allison et al., 1989; Van Lange, 1991). Подавляющее большинство жителей округа уверены, что они лично более других озабочены сохранением окружающей среды, голодающими и прочими социальными проблемами, однако они при этом не считают, что делают больше других (например, тратят на это больше времени или денег) (White & Plous, 1995). Образование не спасает от предрасположения в пользу своего Я; подчас его демонстрируют даже социальные психологи, считающие себя более нравственными, чем большинство их коллег (Van Lange et al., 1997).

Субъективные качества «развязывают нам руки», когда мы создаем собственные определения успеха (Dunning et al., 1989; 1991). Оценивая свои «спортивные способности», я думаю о том, как играю в баскетбол, а не о тех кошмарных неделях, когда я, игрок Малой Лиги, прятался на правом поле. Оценивая свои «лидерские способности», я вспоминаю какого-нибудь прославленного лидера, чей стиль похож на мой собственный. Вкладывая свой собственный смысл в неоднозначно трактуемые критерии, каждый из нас может счесть себя относительно успешным. Когда приемная комиссия одного колледжа провела опрос 829 000 старшеклассников средней школы относительно их способности «ладить с другими» (субъективное, желаемое качество), то их самооценки распределились следующим обра-


– Когда я представляю себе, как будет искажена моя биография, написанная тобой после моей смерти, меня охватывает ужас!

Многие люди считают, что превосходят средний уровень



Во что «верят» лемминги

зом: никто не оценил себя ниже среднего уровня, 60% отнесли себя к 10% «наиболее способных», а 25% — к 1% самых лучших. Мы также поддерживаем собственное мнение о себе, признавая важным то, что у нас хорошо получается. Студенты, успешно освоившие в течение семестра основы компьютерной грамотности, считают, что в современном мире этот навык необходим. Те же, чьи достижения в этой области не столь велики, скорее всего, станут презирать «зациклившихся» на компьютерах товарищей и исключат компьютерные навыки из числа тех, которые способны повлиять на их представление о себе (Hill et al., 1989).

Неоправданный оптимизм

Оптимизм — источник позитивного отношения к жизни. Джексон Браун пишет: «Каждое утро, подходя к окну, оптимист говорит: "Доброе утро, Господи!" А пессимист, подходя к окну, говорит: "Господи! Уже утро!"» (H. Jackson Brown, 1990, p. 79). Многим из нас, однако, присуще то, что исследователь Нейл Уэйнстейн назвал «неоправданным оптимизмом по поводу будущих жизненных событий» (Weinstein, 1980; 1982). Так, студенты Университета Ратджерса оценивают собственные шансы на получение хорошей работы, высокой зарплаты и покупку дома как значительно более высокие, чем у их соучеников, а на такие негативные события, как алкоголизм, инфаркт в возрасте моложе 40 лет или увольнение с работы, — как значительно меньшие. В Шотландии и в США большинство подростков старшего возраста считают, что у них самих гораздо меньше шансов заразиться ВИЧ-инфекцией, чем у их товарищей (Abrams, 1991; Pryor & Reeder, 1993). После разрушительного землетрясения 1989 г. студенты, живущие на берегу залива Сан-Франциско, все же утратили оптимизм относительно меньшей, по сравнению с их соучениками, собственной уязвимости при стихийном бедствии, однако спустя 3 месяца к ним вернулся их неоправданный оптимизм (Burger & Palmer, 1991).

> Представления о будущем столь безоблачны, что могли бы смутить и Полианну[1].
>
> *Шелли Е. Тэйлор*
> Позитивные иллюзии, 1989

Линда Перлофф пишет о том, как неоправданный оптимизм делает нас уязвимыми (Perloff, 1987). Веря в собственный «иммунитет» против неудач, мы пренебрегаем адекватными мерами предосторожности. Согласно данным одного

[1] Героиня одноименной детской книги Э. Портер (1913), неисправимая оптимистка. Имя Полианна стало нарицательным — символом ничем не оправданного оптимизма. — *Примеч. ред.*

опроса, 137 пар, пожелавших вступить в брак, точно предсказали, что половина из них впоследствии разведутся, однако для себя такую возможность большинство исключили (Baker & Emery, 1993). Сексуально активные студентки старших курсов, которые пользуются контрацептивами нерегулярно, считают, что уж им-то, в отличие от других женщин в их университете, нежелательная беременность не грозит (Burger & Burns, 1988). Люди, с усмешкой посматривающие на ремни безопасности, не верят в то, что курить вредно, неразборчивы в связях и напоминают нам о том, что неоправданный оптимизм, как и гордыня, до добра не доводит.

> Боже, дай нам милость примириться с тем, что мы изменить не в силах, мужество, чтобы изменить то, что мы можем изменить, и мудрость, чтобы мы могли отличить одно от другого.
>
> *Рейнхольд Нибур*
> Молитва спокойствия, 1943

Воистину, оптимизм явно более благотворен, нежели пессимизм, в том, что касается самоэффективности, здоровья и благополучия (Armor & Taylor, 1996). Будучи от природы оптимистами, многие люди верят, что в будущем разные стороны их жизни сложатся удачно, и эта вера помогает им создавать собственное счастье и в настоящем (Robinson & Ryff, 1999). Однако известная доля реализма — того, что Джулия Норем называет «защитным пессимизмом», — может избавить нас от опасностей, которыми чреват неоправданный оптимизм (Norem, 2000). Сомнение в себе может «заставить шевелиться» студентов, большинство из которых — и в первую очередь те, кто обречен на невысокие оценки, — смотрят на предстоящие экзамены слишком оптимистично (Prohaska, 1994; Sparrell & Shrauger, 1984). (По мере того как приближается день объявления результатов экзамена, этот неоправданный оптимизм постепенно исчезает; Taylor & Shepperd, 1998.) Слишком самоуверенные студенты склонны готовиться не очень основательно. Их не более способные, но менее самонадеянные товарищи, опасающиеся провала на предстоящем экзамене, работают не покладая рук и получают более высокие отметки (Goodhart, 1986; Norem & Cantor, 1986; Showers & Ruben, 1987). Вывод очевиден: чтобы добиться академических и прочих успехов, человеку необходимы в равной мере и оптимизм, и пессимизм; первый — чтобы не терять надежды, а второй — чтобы не терять бдительности.

> По-моему, лишь немногие люди могут сказать, что в их семьях нормальные отношения.
>
> *Мадонна*, 2000



Неоправданный оптимизм. Большинство новобрачных убеждены в том, что их любовь будет длиться вечно. На самом же деле в тех странах, где господствует индивидуалистическая культура, половина браков распадается

Ложный консенсус и ложная уникальность

Нам, людям, присуще одно весьма любопытное качество — мы склонны расширять наш Я-образ, переоценивая или недооценивая то, в какой мере другие думают и действуют так же, как мы. Этот феномен называется *эффектом ложного консенсуса*. Когда речь идет о каком-либо *мнении*, мы находим поддержку своей позиции, переоценивая степень согласия с нами окружающих (Krueger & Clement, 1994; Marx & Miller, 1987; Mullen & Goethals, 1990). Если мы поддерживаем идею проведения референдума в Канаде или Национальную партию Новой Зеландии, то склонны преувеличивать количество своих единомышленников (Babad et al., 1992; Koestner, 1993).

> Какой безрадостной была бы наша жизнь, если бы мы никогда не льстили себе.
>
> *Ларошфуко* Максимы, 1665

Совершая дурной поступок или демонстрируя неспособность справиться с каким-либо делом, мы убеждаем себя, что не ошибается лишь тот, кто ничего не делает. Стоит только человеку солгать, как он начинает нелестно думать о том, кого обманул: «Я лгу, а чем другие лучше?» Будучи нечестными налогоплательщиками или скрывая свое пристрастие к курению, мы склонны преувеличивать количество людей, поступающих точно так же. Если мы сами придерживаемся расистских взглядов, нам начинает казаться, что и другие не свободны от расовых предрассудков (Krueger, 1996). Следовательно, наше восприятие стереотипов, разделяемых другими, может выявить кое-что и о наших собственных предубеждениях.

> Мы видим вещи не такими, какие они есть, а такими, какие мы сами.
>
> Талмуд

Ложный консенсус может быть следствием обобщения, сделанного нами на основании ограниченной выборки, в состав которой прежде всего входим мы сами (Dawes, 1990). Не располагая другой информацией, почему бы не «спроецировать» самих себя? Почему бы не приписать другим своего знания и не использовать собственные реакции в качестве «подсказки» их возможных реакций? (См. рубрику «Проблема крупным планом»: «Горе от ума»). Мы также более склонны ассоциировать себя с людьми, чьи установки и поведение аналогичны нашим, и судить о мире по своим знакомым.

В вопросах, касающихся *способности*, или хороших поступков, или успеха, чаще имеет место *эффект ложной уникальности* (Goethals et al., 1991). Воспринимая собственные таланты и моральные качества как нечто относительно необычное, мы «работаем» на собственный имидж. Иными словами, люди, которые злоупотребляют спиртным, но пользуются ремнями безопасности, будут *пере*оценивать (ложный консенсус) количество алкоголиков среди окружающих и *недо*оценивать (ложная уникальность) то, что ремнями безопасности пользуются практически все водители (Suls et al., 1988). Судя по всему, это естественный результат нашей склонности больше приписывать себе не негативные, а позитивные качества (Gross & Miller, 1997; Krueger, 1997; Krueger & Clement, 1997). Чем более индивидуализировано поведение, тем охотнее мы переоцениваем его распространенность. (Если 20% людей — эгоисты, у них масса возможностей для того, чтобы переоценить (сравнительно с собственной) эгоистичность окружа-

> Актриса Памела Ли: «Все говорят, что я с головы до пят – из пластмассы, и что если я подойду к радиатору, то расплавлюсь. Да, у меня искусственная грудь, но точно такая же грудь у всех женщин в Лос-Анджелесе».
>
> *Талберт*, 1997

ющих.) Иными словами, вопреки реальности мы склонны считать, что наши пороки — это некая норма, а наши добродетели — нечто уникальное.

Прочие проявления предрасположения в пользу своего Я

Предрасположение в пользу своего Я проявляется не только в виде самовосхваления при сравнении с другими, необоснованного оптимизма и ложного консенсуса относительно наших недостатков. Ручейки дополнительных данных, говорящих о существовании такой предрасположенности, сливаясь, образуют реку.

- Нам свойственна и «когнитивная самонадеянность». Как станет ясно из главы 3, мы переоцениваем правильность наших убеждений и суждений и запоминаем из своего прошлого то, что работает на нас.
- Если нежелательный поступок нельзя ни забыть, ни «переделать», мы, как это следует из главы 4, можем оправдать его.
- Чем выше наше мнение о каком-либо собственном качестве (уме, настойчивости, чувстве юмора), тем чаще мы оцениваем других именно по этому критерию (Lewicki, 1983).

Проблема крупным планом

Горе от ума

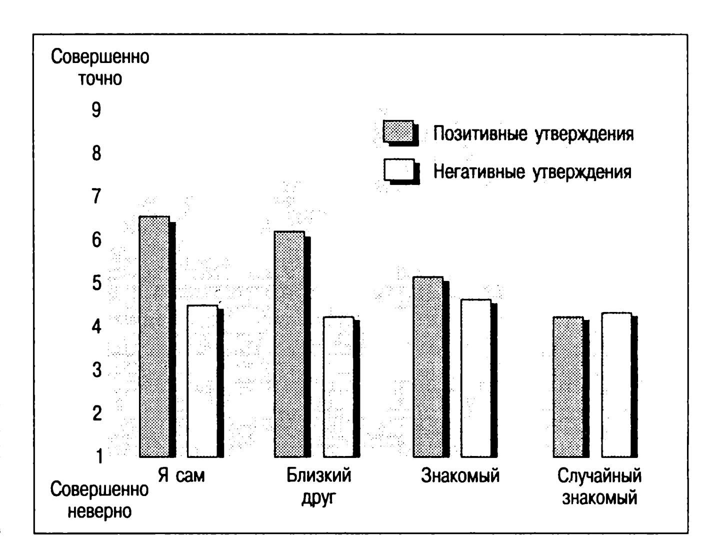
Феномен ложного консенсуса – склонность считать, что окружающие разделяют наши чувства и мысли, – особенно ярко проявляется в ситуациях, когда мы ошибочно приписываем другим те знания, которыми обладаем сами. Именно «горе от ума» становится причиной того, что хорошо информированные люди, полагая, будто и другим известно не меньше, начинают вести себя соответствующим образом (Camerer et al., 1989; Nickerson, 1999), а нам лишь остается огорчаться и удивляться, наблюдая за тем, как умные люди совершают отнюдь не умные поступки.

То же самое можно сказать и о педагогах, и о создателях современных технологий: они нередко совершают ошибки, считая, что понятное им самим будет так же понятно и окружающим. Они ошибаются, ибо судят об осведомленности окружающих на основании собственных знаний. Отдавая себе отчет в том, что, в отличие от них, окружающие не являются специалистами, они все же недооценивают, насколько непонятными могут быть их объяснения и инструкции. Как автор учебника, я тоже – жертва «горя от ума», а потому очень рад, что мой редактор, никогда раньше, как и вы, не изучавший социальной психологии, предвосхищает те вопросы, которые могут возникнуть у вас, если я формулирую свои мысли недостаточно четко.

Что такое «горе от ума», вы, должно быть, знаете не понаслышке. Например, как вы думаете, сколько времени понадобится человеку, чтобы разобраться в анаграммах «соах» (хаос) и «фраш» (шарф)?

Возможно, поскольку ответы вам уже известны, вы, как и участники экспериментов, проведенных Коллином Келли и Ларри Якоби, сочтете, что вам трудно определить, сложное это задание или нет (Kelley & Jacoby, 1996). (Предложите эти анаграммы своему приятелю и посмотрите, справится ли он с ними так быстро, как вы думаете). Многие из нас поражались недогадливости участников игры «Угадай мелодию». Когда мы, например, выстукиваем на чьей-либо руке ритм *Happy Birthday* или *Mary Had a Little Lamb*, нам (мы же слышим мелодию, которая звучит в нас!) остается только удивляться тому, что человеку трудно справиться с таким, казалось бы, простым заданием. Если человеку что-то известно, ему трудно представить себе, что значит не знать этого. Это и есть «горе от ума».

Рис. 2.4.
«Если это – достоинство, значит, это имеет отношение ко мне» (или к моему лучшему другу). По данным Джоэла Джонсона и его коллег, участники их экспериментов следующим образом оценивали лестные характеристики (например, такую: «ему (ей) нетрудно быть откровенным и убедительным»): 1) как не очень соответствующую их случайным знакомым; 2) как более соответствующую их друзьям и 3) как еще более соответствующую им самим.
Источник: Johnson et al., 1985



- Чем благосклоннее мы относимся к себе, тем охотнее полагаем, что и другие воспринимают нас столь же лестно (Kenny & DePaulo, 1993).
- Мы верим любому тесту или любому иному источнику информации (даже гороскопу!), которые льстят нам, и позитивно оцениваем как сам тест, так и любое свидетельство в пользу его валидности (Ditto, 1994; Glick et al., 1989; Pyszczynski et al., 1985) (рис. 2.4).
- Нам нравится связывать себя с успехами других. Если какая-нибудь знаменитость посетит нашу школу, мы чувствуем себя причастными к ее славе. Если же оказывается, что мы каким-то образом связаны с сомнительной личностью (например, родились в один и тот же день с каким-нибудь мошенником), то поддерживаем себя тем, что начинаем относиться к нему более терпимо (Finch & Cialdini, 1989).

Итак, что же можно сказать относительно идеи, пропагандируемой популярной психологической литературой и заключающейся в том, что большинство лю-



– Признаю, что это выглядит эффектно. Но вы же сами знаете, что сегодня все выпускники будут из десяти лучших в своем классе.

Можем ли мы все быть лучше «середняков»?

дей страдают от низкой самооценки и от недостаточной любви к себе? Есть немало свидетельств в пользу того, что на самом деле все наоборот. Перефразируя Элизабет Баррет Браунинг, можно сказать: « Могу ли я сказать, за что люблю себя? Конечно! Сейчас сосчитаю и скажу!»

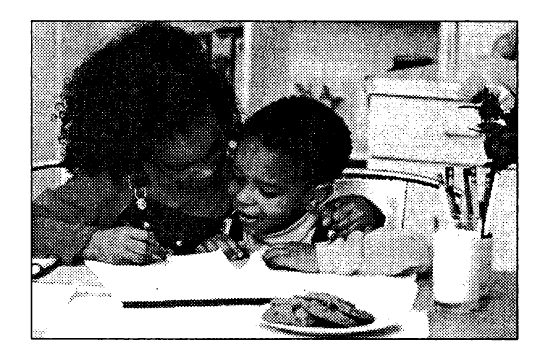
Мотивация самоуважения

Почему люди склонны преувеличивать свои достоинства? Одно из объяснений происхождения предрасположения в пользу своего Я заключается в том, что оно является «побочным продуктом» обработки и запоминания нами информации о самих себе. Вспомните результаты исследования семейных пар: люди считают, что делают по дому больше, чем их «половины». Возможно, правы Майкл Росс и Фиоре Сиколи, полагающие, что причина заключается в том, что мы лучше запоминаем собственные действия, чем действия других или свои наблюдения за ними (Ross & Sicoly, 1979)? Мне гораздо проще представить себе, как я сам подбираю с пола грязное белье, чем то, что я рассеянно наблюдаю за другим, когда он делает это.

Не является ли в таком случае предвзятое восприятие всего лишь перцептивной ошибкой, не связанным с эмоциями искажением процесса обработки информации? Или в нем «участвуют» и мотивы в пользу своего Я? Результаты исследований позволяют ответить на последний вопрос утвердительно: у нас есть множество мотивов. Стремясь познать самих себя, мы жаждем оценить свою компетентность (Dunning, 1995). Самоутверждаясь, мы жаждем убедиться в том, что наши Я-концепции верны (Sanitioso et al., 1990; Swann, 1996, 1997). Стремление к самоутверждению — источник особых мотивов для расширения своего Я-образа (Sedikides, 1993).

Результаты экспериментов свидетельствуют о том, что наша «когнитивная машинерия» приводится в движение мотивацией (Dunning, 1999; Kunda, 1990). Перед лицом неудач люди с сильно развитым чувством самоуважения поддерживают его, думая о том, что другие тоже не застрахованы от провалов, и преувеличивая свое превосходство над ними (Agostinelli et al., 1992; Brown & Gallagher, 1992). Чем выше физиологическое возбуждение человека после неудачи, тем вероятнее, что для ее объяснения он прибегнет к защитным атрибуциям (Brown & Rogers, 1991). Люди — отнюдь не бесстрастные машины для обработки информации.

Абрахам Тессер из Университета штата Джорджия считает, что такой мотив, как «поддержание самоуважения», прогнозирует множество интересных феноменов, в том числе даже трения между родными братьями и сестрами (Tesser, 1988).



Когда в семье несколько детей, труднее всего приходится старшему: ему непросто сохранить самоуважение, если рядом подрастает очень способный ребенок – младший брат или младшая сестра

Есть ли у вас брат (или сестра) примерно вашего возраста? Если есть, возможно, когда вы росли, окружающие сравнивали вас. По мнению Тессера, то, что люди воспринимают одного из вас как более способного, будет мотивировать такое поведение менее способного, которое позволит ему (или ей) сохранить самоуважение. (Тессер полагает, что наибольшая опасность грозит самоуважению старшего ребенка, имеющего очень способных младшего брата или сестру.) Мужчины, имеющие братьев, более или менее способных, чем они сами, обычно говорят о том, что между ними не было особой близости; мужчины, имеющие братьев с примерно такими же способностями, как и их собственные, чаще говорят об отсутствии трений.

И в дружбе, и в браке тоже таятся опасности для самоуважения. Хотя общие интересы и благотворны, идентичные карьерные цели способны стать причиной напряженности или зависти (Clark & Bennett, 1992), а большую ревность у влюбленных вызывают соперники, добивающиеся успехов в области собственных устремлений (DeSteno & Salovey, 1996).

Что лежит в основе мотивации к поддержанию самоуважения или к его повышению? По мнению Марка Лири, наше чувство самоуважения есть не что иное, как своеобразный индикатор уровня топлива (Leary, 1998; 1999). Как уже отмечалось выше, для выживания и благополучия нам необходимы отношения с окружающими. А это значит, что индикатор уровня самоуважения не позволяет нам «проспать» угрозу социального отторжения и мотивирует наши действия, направленные на то, чтобы как можно полнее оправдать ожидания окружающих. Результаты исследований подтверждают, что социальное отторжение снижает самоуважение, усиливая потребность человека в одобрении. Отвергнутые или обманутые, мы чувствуем себя непривлекательными или неадекватными. Эта пульсирующая боль, напоминающая мигающую на приборной доске лампочку, способна подтолкнуть нас к действиям — к самосовершенствованию и к поиску другого окружения, готового нас принять.

Темная сторона самоуважения

Низкий уровень самоуважения предвещает повышенный риск депрессии, наркомании и некоторых форм правонарушений. Между тем мальчики-тинэйджеры, начавшие сексуальную жизнь в «недопустимо раннем возрасте», склонны к самоуважению выше среднего уровня. Этим же грешат и подростки — главари банд, националисты экстремистского толка и террористы (Dawes, 1994; 1998).

Обнаружив, что чувству собственного достоинства грозит опасность, люди зачастую реагируют на подобную угрозу тем, что унижают других, нередко проявляя при этом жестокость. Если молодой человек с большим самомнением чувствует, что его высокой самооценке грозит опасность или снижение вследствие социального отторжения, он становится потенциально опасным. В одном из своих экспериментов Тодд Хартертон и Кетлин Вос пригрозили студентам-мужчинам, входившим в состав экспериментальной группы, неудачей во время тестирования способностей (Heatherton & Vohs, 2000). В ответ на это только мужчины, обладавшие высокой самооценкой, стали вести себя значительно более враждебно (рис. 2.5).

Брэд Бушман и Рой Баумейстер провели эксперимент. 540 его участников — студенты, не имеющие еще степени бакалавра, — должны были написать эссе,

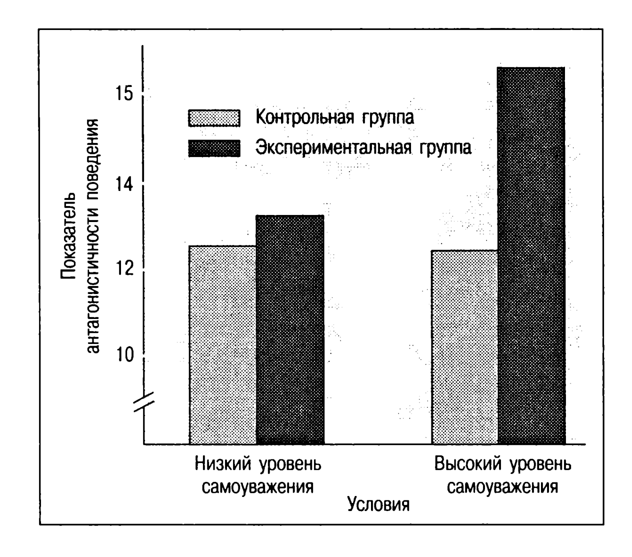


Рис. 2.5.
Когда высокому самомнению брошен вызов, только люди с завышенной самооценкой, чувствуя, что ей грозит опасность, начинают вести себя значительно более враждебно – высокомерно, грубо и недружелюбно. *Источник*: Heartherton & Vohs, 2000

которое затем восхвалял («Прекрасная работа!) или подвергал разгромной критике («В жизни не читал более неудачного эссе!») другой участник эксперимента — «подсадная утка», игравший роль студента (Bushman & Baumeister, 1998). Затем все авторы играли со своими «критиками» в игру на быстроту реакции. Если «критик» проигрывал, «писатель» получал право подвергнуть его наказанию шумом любой интенсивности и любой продолжительности. После критики «авторы» с завышенным самомнением становились «особенно агрессивными» и устраивали своим обидчикам в три раза более мучительную аудиальную пытку, нежели «писатели» с нормальной самооценкой.

«Диапазон восторженных утверждений, связанных с проявлением завышенной самооценки, ранжировался от фантазий до откровенной чуши», — пишет Баумейстер, полагающий, что «имеет больше публикаций по этой проблеме, чем кто-либо другой». «Влияние самооценки незначительно, ограниченно и не всегда позитивно» (Baumeister, 1996). По мнению Баумейстера, люди с высоким самомнением, как правило, несносны: они склонны перебивать собеседников, диалогу предпочитают собственные монологи (в отличие от людей с низкой самооценкой, которые более скромны, застенчивы и легко смущаются). «Я считаю, что самоконтроль в десять раз дороже самомнения».

Правда ли, что чрезмерное самомнение людей, совершающих порой предосудительные поступки, — маска, за которой скрывается неуверенность в себе и низкая самооценка ? Правда ли, что напористые, страдающие нарциссизмом люди на самом имеют уязвимое «эго» и старательно прячут его за фасадом самоуверенности? Многие исследователи пытались отыскать за внешней броней низкую самооценку. Однако изучение хулиганов, членов различных банд, диктаторов, правление которых отмечено геноцидом, и откровенных себялюбцев не выявило и намека на нее. «Скрываемая от посторонних глаз низкая самооценка — это “эфир” психологов нашего времени, — пишет Дейвс. — “Эфир” — это субстанция, которая, по мнению наших предшественников, заполняла все пространство и играла роль “транспортного средства” для световых волн. Доказать ее существование никто не смог, и когда Эйнштейн создал свою теорию относительности, от этой кон-

цепции отказались. Вера в то, что причиной нежелательного поведения является низкая самооценка, которую невозможно обнаружить, еще менее правдоподобна; все доступные нам свидетельства опровергают ее».

Негативные проявления завышенной самооценки, ее оборотная сторона, не очень хорошо согласуются с данными о том, что у людей с низкой самооценкой несколько чаще возникают соответствующие клинические проблемы, включая тревожность, одиночество, а также нарушения пищеварения. Когда такие люди плохо чувствуют себя или ощущают опасность, они склонны все видеть в мрачном свете, замечать и запоминать самые плохие поступки окружающих и думать о том, что близкие не любят их (Murray et al., 1998; Ybarra, 1999).

Более того, по данным Кристины Салмивялли и ее коллег (Университет города Турку, Финляндия), самооценка служит хулиганам для самозащиты и самовозвеличивания (Salmivalli et al., 1999). Люди с «врожденным самоуважением», т. е. те, кому не нужно ни стремиться быть в центре внимания, ни злиться на критику, чтобы ощутить свою значимость, чаще выступают в роли защитников жертв насилия. Люди, уверенные в своих достоинствах, не спешат «занимать оборону» (Epstein & Feist, 1988). Они также менее уязвимы для критики и не спешат выносить суждения: они меньше склонны переоценивать тех, кто их любит, и ругать тех, кто не любит (Baumgardner et al., 1989).

Размышления о самоэффективности и предрасположении в пользу своего Я

Я абсолютно уверен: многие читатели сочтут, что предрасположение в пользу своего Я либо вызывает депрессию, либо противоречит знакомому им по собственному опыту чувству неадекватности. К вашему сведению: даже люди, которым свойственно предрасположение в пользу своего Я, тем не менее чувствуют, что невыгодно отличаются от некоторых конкретных индивидуумов, и в первую очередь от тех, кто немного успешнее, привлекательнее и компетентнее их. И вовсе не всем присуще предрасположение в пользу своего Я. Есть люди, которые действительно страдают от недостатка самоуважения.

Те испытуемые, чью самооценку по ходу эксперимента временно снижали (например, им говорили, что у них плохие результаты теста интеллекта), проявляли большую склонность к тому, чтобы унижать других (Beauregard & Dunning, 1998). Люди, чье эго недавно было травмировано, тоже более склонны к тому, чтобы объяснять успех или поражение, пользуясь стратегиями самосохранения, в отличие от тех, кто получил подтверждение своей значимости (McCarrey et al., 1982). Следовательно, все, что угрожает самооценке, способно спровоцировать «защитную реакцию». Чувствуя, что «почва уходит у них из-под ног», люди могут прибегнуть к самоутверждению с помощью похвал в собственный адрес, к извиняющим их обстоятельствам или к принижению достоинств других. В принципе же, люди, которые не-



Низкая самооценка

дооценивают себя, склонны недооценивать и других. О том, кто насмехается, насмешка говорит ничуть не меньше, чем о его жертве.

Тем не менее высокая самооценка идет рука об руку с восприятием, которое можно объяснить предрасположением в пользу своего Я. Люди, получающие высокие баллы по результатам тестирования самооценки (т. е. те, кто лестно отзываются о себе), столь же лестно отзываются о себе и тогда, когда объясняют свои успехи и неудачи (Ickes & Layden, 1978; Levine & Uleman, 1979; Rosenfeld, 1979), когда оценивают свои группы (Brown et al., 1988) и когда сравнивают себя с другими (Brown, 1986).

Предрасположение в пользу своего Я как проявление способности к адаптации

Предрасположение в пользу своего Я и сопровождающие его оправдания собственных промахов защищают людей от депрессии (Snyder & Higgins, 1988). У тех участников экспериментов, которые находятся в нормальном состоянии, всегда наготове причина, помешавшая им выполнить задание исследователя, им также кажется, что они контролируют ситуацию в большей степени, чем это есть на самом деле. Самооценки переживающих депрессию более точны: возможно, они менее лестные, зато более мудрые. (Подробнее этот вопрос освещен в Модуле А.)

> Нарциссизм, как и эгоизм, – это чрезмерная компенсация изначального недостатка любви к себе.
>
> *Эрих Фромм*
> Бегство от свободы, 1941

Рассмотрим и такой аспект. Благодаря свойственному нам нежеланию принимать критику, мы легко можем приписать окружающим более лестное мнение о нас, чем есть на самом деле (DePaulo et al., 1987; Kenny & Albright, 1987). Люди, пребывающие в состоянии умеренной депрессии, смотрят на вещи более трезво, и обычно их мнение о самих себе совпадает с мнением окружающих, что — и это понятно — может в некоторых случаях вызвать депрессию (Lewinsohn et al., 1980). Невольно начинаешь думать, что Паскаль, возможно, прав: «Если бы все мужчины знали, что говорят о них другие, в мире не было бы и двух пар друзей. Я считаю это непреложным фактом».

Авторы «теории управления страхом» (*terror management theory*) Джефф Гринберг, Шелдон Соломон и Том Пышински предлагают другое объяснение адаптивности позитивной самооценки (Greenberg, Solomon & Pyszczynski, 1997): они считают ее неким амортизатором тревожности, в том числе и тревожности, причиной которой является наша неминуемая смерть. В детстве мы усваиваем, что если ведем себя так, как учат родители, нас любят и защищают, если же демонстрируем непослушание, нам может быть отказано и в том и в другом. А это приводит к тому, что позитивная самооценка начинает ассоциироваться с чувством защищенности. Гринберг и его коллеги утверждают, что позитивная самооценка — т. е. восприятие самого себя как хорошего и защищенного — даже спасает нас от страха перед собственной неизбежной кончиной. Результаты их исследований свидетельствуют: напомнив людям о том, что они смертны (например, предложив им написать небольшое эссе о смерти), можно укрепить их во мнении о собственной значимости. Более того, высокая самооценка спасает человека от излишней тревожности при столкновении с опасностью.

> В глаза никто не скажет нам того, что говорят за глаза.
>
> *Паскаль*
> Мысли, 1670

Результаты новых исследований депрессии и тревожности позволяют предположить, что в предрасположении в пользу своего Я таится некая практическая мудрость. Возможно, из стратегических соображений правильно считать себя умнее, сильнее и социально более успешными, чем мы есть на самом деле. Обманщики, желающие убедить окружающих в своей честности, могут добиться больших успехов, если сами считают себя порядочными людьми. Вера в собственное превосходство способна быть и мотиватором наших достижений (сбывающиеся пророчества), и источником оптимизма в трудные времена.

Предрасположение в пользу своего Я как причина плохой адаптации

Хотя предрасположение в пользу своего Я и может защитить нас от депрессии, иногда оно становится причиной плохой адаптации. Люди, обвиняющие в своих социальных проблемах окружающих, нередко бывают более несчастными, чем те, кто способен признать свои ошибки (C. A. Anderson et al., 1983; Newman & Langer, 1981; Peterson et al., 1981). Более того, наиболее самоуверенные «экземпляры» нередко воспринимаются другими как эгоцентричные, надменные и лживые люди (Colvin et al., 1995). В истории человечества есть и диктаторы, проводившие политику геноцида, и сторонники идеи превосходства белой расы, и пьяницы, издевавшиеся над своими супругами, но общее для всех них — необузданное эго (Baumeister et al., 1996). Критика или насмешка окружающих, выражающих сомнение в обоснованности притязаний подобных личностей, вызывают такую ярость, что инцидент нередко заканчивается трагически.

> У победы – сотни отцов, но поражение – всегда сирота.
>
> *Граф Галеаццо Чиано*
> Дневники, 1938

Результаты исследований Барри Шленкера позволяют также говорить и о том, что предрасположение в пользу своего Я способно развалить коллектив (Schlenker, 1976; Schlenker & Miller, 1977a; 1977b). Шленкер, выступавший в студенческие годы как гитарист в составе одной рок-группы, пишет: «Как правило, рок-музыканты преувеличивали собственный вклад в успехи группы и недооценивали свою вину в ее неудачах. На моих глазах из-за этой их склонности к самовосхвалению распалось немало хороших групп». Став впоследствии социальным психологом и работая в Университете штата Флорида, Шленкер изучал проявления самозащиты в группах. Он провел 9 экспериментов, участники которых сообща работали над определенными заданиями. Затем он говорил им, что они либо успешно справились с заданием, либо выполнили его плохо. И то и другое было неправдой. Во всех случаях члены «успешных» групп брали на себя большую ответственность за результат, нежели члены групп, не справившихся с заданием. Большинство членов «успешных» групп старались приписать себе основную заслугу, и лишь немногие признавали, что сделали меньше, чем другие.

> Показная демонстрация собственной ничтожности – это ложное смирение. Истинное смирение – это осознание присутствия рядом настоящего величия.
>
> *Джонатан Сакс*
> Главный раввин Великобритании, 2000

Если большинство членов какой-либо группы полагают, что их вклад в общее дело выше среднего уровня, а его оплата и оценка не соответствуют ему, весьма вероятны и разногласия, и зависть. Президенты колледжей и деканы разных фа-

культетов знакомы с подобными ситуациями не понаслышке. Не менее 90% преподавателей колледжа (а иногда и больше) считают, что их уровень выше среднего (Blackburn et al., 1980; Cross, 1977). Поэтому нет ничего удивительного в том, что когда становится известно об увеличении зарплаты и оказывается, что половина получила среднюю или даже меньшую, чем средняя, прибавку, многие воспринимают это как проявление несправедливости по отношению к ним.

Чужие грехи всегда у нас перед глазами, а собственные – за спиной.
Сенека
De Ira, 43 г. н. э.

Предрасположение в пользу себя также мешает людям правильно оценивать группы, к которым они принадлежат. Даже если группы не сильно отличаются друг от друга, большинство людей все равно считают свою группу лучшей (Codol, 1976; Jourden & Heath, 1996; Taylor & Doria, 1981). Рассмотрим несколько примеров.

- Большинство членов университетских женских клубов полагают, что члены их клуба значительно меньше склонны к тщеславию и зазнайству, чем члены других аналогичных клубов (Biernat et al., 1996).
- 53% голландцев считают свой брак (зарегистрированный или гражданский) более удачным, чем большинство других браков; только 1% опрошенных считают, что им повезло меньше, чем остальным (Bruunk & van der Eijnden, 1997).
- 66% американцев считают муниципальные школы, в которых учатся их старшие дети, «отличными» или «хорошими». Однако примерно столько же (64% опрошенных) оценивают муниципальное среднее образование как таковое менее лестно — как «удовлетворительное» или даже «плохое» (Whitman, 1996).
- Большинство президентов корпораций и менеджеров по производству составляют завышенные прогнозы продуктивности и роста своих фирм (Kidd & Morgan, 1969; Larwood & Whittaker, 1977).

Иногда подобный излишний оптимизм чреват неприятностями. Тех биржевых маклеров или дилеров на рынке недвижимости, которые полагают, что превосходят своих конкурентов по деловой интуиции, может постичь жестокое разочарование. Еще в XVII в. экономист Адам Смит, защитник экономического



Интервьюеры, которые судят о претенденте на работу по одному короткому разговору, склонны переоценивать свою интуицию

Гордыня, являющаяся следствием себялюбия, в условиях группы может быть особенно опасной



– Значит, все согласны. У нас в Дании всегда полный порядок. Что-то прогнило в каком-то другом государстве.

рационализма человека, предвидел, что люди будут переоценивать свои шансы на успех. Он писал, что «абсурдная вера в собственную удачу» есть порождение «той чрезмерной самонадеянности, с которой большинство людей оценивают собственные способности» (Spiegel, 1971, p. 243).

То, что человеку свойственно благосклонное отношение к собственной персоне, ни для кого не новость: *hubric*, или *гордыня*, считалась пороком еще в Древней Греции. Как и испытуемые в наших экспериментах, герои древнегреческих трагедий не совершали осознанных злодеяний, они лишь возомнили о себе слишком много. Тема гордыни и ловушек, в которые попадают обуреваемые ею люди, – одна из основных тем мировой литературы. В теологии гордыня долго занимала первое место в ряду «семи смертных грехов».

И вот тут дьявол не смог сдержать усмешки, ибо нет греха, более любезного его сердцу, чем гордыня, которая рядится в одежды смирения.

Старинное присловье

Если гордыня – следствие благосклонного отношения к себе, то что же такое смирение? Результат отсутствия самоуважения? И можно ли уважать себя и быть уверенным в своих силах без того, чтобы демонстрировать предрасположенность в пользу своего Я? Перефразируя английского ученого и писателя К. С. Льюиса, можно сказать, что быть смиренным не значит пытаться убедить себя в своей уродливости, если на самом деле ты красив, или считать себя глупцом, если ты умен. В действительности чье-либо смирение «выше среднего уровня» может оказаться не более чем гордыней, скрываемой под маской ложной скромности. По данным Джеймса Фридриха, большинство студентов получают удовольствие от ощущения себя «выше среднего», не думая о том, на основании чего они могли бы считаться таковыми (Friedrich, 1996). Настоящее смирение больше похоже на на способность забыть о себе, чем на ложную скромность. Благодаря ему люди могут искренне наслаждаться и собственными талантами, и талантами окружающих.

Резюме

Вопреки распространенному мнению, будто большинство людей страдают от низкой самооценки или от комплексов неполноценности, результаты исследований стабильно свидетельствуют об обратном: большинству из нас присуще предрасположение в пользу своего Я. И в повседневности, и в лабораторных экспериментах мы нередко объясняем свои неудачи внешними причинами, а успехи приписываем себе. По таким параметрам, как субъективные, желательные личностные качества и способности, мы, как правило, считаем себя выше «середняков». Вера в самих себя становится причиной неоправданного оптимизма относительно нашего будущего. Мы также склонны переоценивать распространенность наших мнений и недостатков (*ложный консенсус*) и недооценивать распространенность присущих нам способностей и добродетелей (*ложная уникальность*). Подобное восприятие является отчасти следствием стремления к поддержанию и повышению самооценки, которое хоть и защищает людей от депрессии, но вносит определенный вклад в их неправильные суждения и групповой конфликт.

Самопрезентация

Похоже, что мы, люди, стремимся не только к тому, чтобы самим иметь лестное мнение о себе, но и к тому, чтобы представлять себя другим как можно в более благоприятном для нас свете. Каким образом подход к «управлению впечатлением» приводит к ложной скромности или к поведению, которое оборачивается собственным поражением?

Итак, мы уже знаем, что Я — это центр нашего социальных миров и что чрезмерное предрасположение в пользу своего Я искажает самооценку, хотя самоуважение и самоэффективность приносят некоторую пользу. Возможно, вас интересует такой вопрос: всегда ли искренни похвалы в собственный адрес? Соответствуют ли слова, произносимые человеком вслух, его потаенным мыслям? Или люди всего лишь делают хорошую мину при плохой игре, т. е. надежно скрывают от окружающих свои сомнения в собственной значимости?

Ложная скромность

Существуют неоспоримые доказательства того, что порой люди выдают себя не за тех, кем на самом деле являются. Однако наиболее яркий тому пример — не ложная гордыня, а ложная скромность. Возможно, вы уже и сами припомнили ситуации, когда кто-то не восхвалял себя, а занимался самобичеванием. Подобное поведение может быть очень тонким проявлением себялюбия, поскольку нередко вызывает у окружающих желание успокоить и «погладить по головке». Такая фраза, как «Я чувствовала себя последней дурой!», может подтолкнуть подругу к тому, что она начнет успокаивать: «Перестань! Ты все сделала правильно!» Даже фраза «Надо же было родиться такой уродиной!» способна вызвать как минимум такую ответную реакцию: «Вздор! Я знаю парочку людей, которые охотно поменялись бы с тобой!»

Есть и другая причина, заставляющая людей заниматься самоуничижением и восхвалять других. Представьте себе тренера, который перед важным матчем на все лады расхваливает соперника. Можно ли сказать, что он абсолютно искренен? Когда тренеры публично превозносят соперников, они делают это для того, чтобы создать у окружающих впечатление о нем и его подопечных как о скромных лю-

дях, настроенных на честную борьбу, и обеспечить благоприятные отзывы при любом исходе игры. В такой ситуации победа — достойное всяческой похвалы достижение, а поражение — следствие потрясающей игры команды-соперника в обороне. Как сказал Фрэнсис Бэкон, философ, живший в XVII в., скромность есть не что иное, как одно из проявлений «искусства хвастовства». Так, по данным Роберта Гоулда, Пола Бронштейна и Гарольда Сигала, участники лабораторного эксперимента — студенты Мэрилендского университета — тоже восхваляли своего будущего оппонента, но только тогда, когда оценивали его публично (Gould, Brounstein & Sigall, 1977). Анонимные характеристики были куда сдержаннее! Человек, осознающий собственные способности, ведет себя более естественно и не испытывает острой необходимости в оценочном поведении (Gibson & Sachau, 2000).

> Нередко смирение — всего лишь трюк, уловка, на которую пускается гордость, умолкающая на время только для того, чтобы затем еще громче заявить о себе.
>
> *Ларошфуко*
> Максимы, 1665

Ложная скромность проявляется и тогда, когда люди пишут автобиографии и перечисляют собственные достижения. На всех церемониях, посвященных вручению премий и призов, награжденные в изысканной форме благодарят своих близких — и не только их — за поддержку. Так, принимая Академическую премию, Морин Стэйплтон благодарил свою семью, детей, друзей и всех, кого он встречал на протяжении всей своей жизни. Противоречит ли подобная щедрость при «раздаче благодарностей» распространенному мнению, согласно которому люди с готовностью приписывают успехи своим собственным усилиям и компетентности?

Чтобы ответить на этот вопрос, Рой Баумейстер и Стейси Илко попросили студентов описать какой-либо свой успех, который они считают важным для себя (Baumeister & Ilko, 1995). Те испытуемые, которых они попросили подписать свои сочинения и которые предполагали, что их работы будут прочитаны вслух, преимущественно благодарили за оказанные им помощь и моральную поддержку. В анонимных работах слова благодарности встречались редко, их авторы изображали себя единоличными творцами собственных достижений. Эти результаты позволили Баумейстеру и Илко предположить, что людям присуща «напускная признательность» — поверхностная благодарность, некая маска, которая надевается лишь для того, чтобы казаться скромным, хотя «в глубине души» они считают творцами собственных успехов только самих себя.

Напускная признательность проявляется в тех случаях, когда мы, подобно Морину Стэйплтону, добиваемся бóльших успехов, чем окружающие, и не уверены в их чувствах к нам. Если нам кажется, что наш успех может вызвать у кого-то зависть или недоброжелательное отношение, — феномен, названный Джулией Экслайн и Марси Лобел (Exline & Lobel, 1999) «опасностями, подстерегающими победителя», — мы можем принизить собственные достижения и изобразить признательность. Людям, добивающимся действительно значительных достижений, не нужно притворяться скромными: скромность — их естественное качество.

Создание препятствий самому себе

Нередко люди сами подрывают собственные шансы на успех, создавая препятствия, которые делают его менее вероятным. Они далеки от мысли о сознательном саморазрушении и, как правило, ведут себя так в целях самозащиты (Arkin et al.,

1986; Baumeister & Scher, 1988; Rhodewalt, 1987). «Никакой я не неудачник. И все было бы в полном порядке, если бы не одно “но”».

Почему люди сами мешают себе подобным пораженчеством? Вспомните, с какой готовностью мы бросаемся на защиту собственного имиджа, когда приписываем свои неудачи внешним обстоятельствам. Вы можете понять, почему люди, *боясь неудачи*, тем не менее способны сами мешать себе: провести полночи накануне интервью по поводу работы на вечеринке или играть в видеоигры вместо того, чтобы готовиться к трудному экзамену? Если собственный имидж человека тесно связан с результативностью его действий, закончившиеся неудачей серьезные усилия могут быть для него более травмирующими, нежели создание помех собственными руками с последующим готовым объяснением причины неудачи. Если мы потерпим неудачу, так или иначе мешая себе, то можем продолжать цепляться за ощущение собственной компетентности, а если и при этих условиях преуспеем, то лишь вырастем в собственных глазах. Препятствия, которые мы создаем себе сами, защищают как нашу самооценку, так и мнение о нас окружающих: они позволяют нам приписывать свои поражения каким-либо временным или внешним факторам («Я неважно чувствовал себя», «Накануне я слишком поздно вернулся домой»), а не отсутствию таланта или способностей.

> Без попытки нет неудачи, а коль скоро нет неудачи – нет и унижения.
>
> *Уильям Джеймс*
> Принципы психологии, 1890

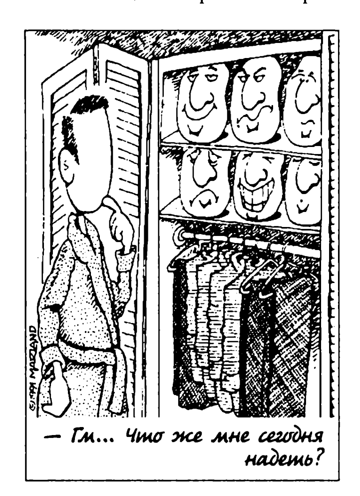
Анализ феномена, известного под названием *создание препятствий самому себе*, сделанный Стивеном Бергласом и Эдвардом Джоунсом (Berglas & Jones, 1978), был подтвержден авторами в ходе лабораторного эксперимента, цель которого была обозначена для испытуемых как «изучение влияния наркотиков на интеллект». Представьте себе, что вы — студенты Университета Дьюка, участвующие в этом эксперименте. После того как вы ответили на несколько трудных вопросов из теста на измерение способностей, вам говорят: «До сих пор мало кто добивался таких блестящих результатов!» Вы не помните себя от счастья, а вам, прежде чем продолжить тестирование, предлагают на выбор два «наркотика», один из которых якобы активизирует умственную деятельность, а другой тормозит ее. Какой вы выберете? Большинство испытуемых предпочли тот, что тормозит: на тот случай, если они не очень успешно справятся с вопросами, у них будет готовое объяснение.

Исследователи доказали существование и других способов, посредством которых люди сами создают себе препятствия. Страх людей перед неудачами проявляется по-разному. Они:

- перед важными соревнованиями уменьшают интенсивность тренировок (речь о спортсменах, занимающихся индивидуальными видами спорта) (Rhodewalt et al., 1984);
- дают преимущество своему оппоненту (Shepperd & Arkin, 1991);
- жалуются на депрессию (Baumgartdner, 1991);
- сразу же начинают плохо выполнять задание, чтобы окружающие не связывали с ними ожиданий, которым не суждено будет осуществиться (Baumgardner & Brownlee, 1987);
- при выполнении трудного задания, требующего полной самоотдачи, не выкладываются так, как могли бы (Hormuth, 1986; Pyszczynski & Greenberg, 1987; Riggs, 1992; Turner & Pratkanis, 1993).

Управление впечатлением

Предрасположенность в пользу своего Я, ложная скромность и препятствия, которые мы создаем себе сами, — все это свидетельства нашей глубочайшей заботы о собственном имидже. Степень управления нами впечатлением, которое мы производим на окружающих, может быть разной, но занимаемся мы им постоянно. Хотим ли мы потрясти окружающих, запугать их или показаться беспомощными, мы — социальные животные, играющие «на зрителя».



— Гм... Что же мне сегодня надеть?

Термином **самопрезентация** обозначается наше желание создать благоприятное впечатление о себе как у «внешней аудитории» (у окружающих), так и у «внутренней аудитории» (у самих себя). Мы работаем над созданием собственного имиджа. Чтобы поддержать свой имидж и подтвердить его, мы извиняем или оправдываем себя или приносим свои извинения другим (Schlenker & Weigold, 1992). В привычных ситуациях все это происходит без сознательных усилий. В незнакомых ситуациях, например на вечеринке, в присутствии людей, на которых нам бы хотелось произвести впечатление, или во время беседы с человеком противоположного пола мы безошибочно осознаем, какое именно впечатление производим, а потому ведем себя не так скромно, как в окружении друзей, которые нас хорошо знают (Leary et al., 1994; Tice et al., 1995). Готовясь сфотографироваться, мы даже можем «примерять» перед зеркалом разные выражения лица.

Учитывая внимание, которое мы уделяем самопрезентации, не приходится удивляться тому, что если провал может выставить человека в невыгодном свете, он сам начинает чинить себе препятствия (Arkin & Baumgardner, 1985). Не приходится удивляться и тому, что люди рискуют своим здоровьем: загорают до черноты, несмотря на то, что солнечная иррадиация — причина морщин и рака; доводят себя до анорексии[1]; не приобретают презервативов и не пользуются ими; идя на поводу у приятелей, начинают курить, пить и употреблять наркотики (Leary et al., 1994). Нет ничего удивительного и в том, что люди становятся скромнее, когда чувствуют, что их самомнению грозит опасность, например, в лице специалистов, которые — если тщательно изучат их оценки — заставят их «спуститься с небес на землю» (Arkin et al., 1980; Riess et al., 1981; Weary et al., 1982). Профессор Смит, представляя свою работу коллегам, будет с меньшей уверенностью говорить о ее значимости, чем перед студенческой аудиторией.

> Объясняя, почему в его стране в два раза меньше адвокатов, чем в Вашингтонгском округе, Кодзи Янаси, должностное лицо из коллегии адвокатов Японии, сказал: «Если мяч угодит в голову американца, находящегося на бейсбольном стадионе, он подаст в суд. Оказавшись в аналогичной ситуации, японец скажет: "Это делает мне честь. И потом, я сам виноват. Нечего было стоять здесь"».

Есть люди, для которых осознанная самопрезентация — стиль жизни. Они постоянно наблюдают за своим поведением, замечают реакцию окружающих, а за-

[1] Анорексия — полная потеря аппетита. — *Примеч. науч. ред.*

тем «доводят» свое социальное поведение до такого «качества», которое обеспечивает им достижение желаемого эффекта. Люди с высокоразвитым чувством самоконтроля (например, те, которые соглашаются, что стремятся быть такими, какими их хотят видеть окружающие) подобны социальным хамелеонам: они «подгоняют» свое поведение под внешние обстоятельства (Snyder, 1987; Gangestad & Snyder, 2000). Ставя свое поведение в зависимость от ситуации, такие люди, скорее всего, поддерживают установки, которые на самом деле им чужды (Zanna & Olson, 1982). Не упуская из виду других, они, вероятнее всего, не будут вести себя в соответствии с собственными установками. Следовательно, для людей с развитым чувством самоконтроля установки играют роль некой социальной настройки: они помогают им адаптироваться к новой работе, новым ролям и новым взаимоотношениям.

> После проигрыша более молодой сопернице прославленная теннисистка Мартина Навратилова призналась, что «не рискнула играть в полную силу... Я смертельно боялась убедиться в том, что они, молодые, могут победить меня даже тогда, когда я полностью выкладываюсь. Потому что если бы это произошло, мне пришлось бы зачехлить ракетку».
>
> *Франкел и Снайдер*, 1987

Люди с более низким чувством самоконтроля меньше озабочены тем, что о них думают окружающие. В своих действиях они исходят из собственных мыслей и чувств, а это значит, что их слова и действия, скорее всего, соответствуют их убеждениям (McCann & Hancock, 1983). Так, когда студентки Британского университета, не отличавшиеся склонностью к самоконтролю, отвечали на вопросы о своих гендерных установках, результаты опроса не зависели от женственности одежды и поведения женщины-интервьюера (Smith et al., 1997). (Студентки с развитым чувством самоконтроля в присутствии женственной «интервьюерши» старались выглядеть более женственными.) Если считать высшим пределом самоконтроля талантливого афериста, а низшим — непоколебимую нечувствительность, то окажется, что большинство из нас располагаются посередине этой шкалы.

Самопрезентация, создающая желательное впечатление, — очень тонкая материя. Люди хотят, чтобы их считали не только способными, но и скромными, и честными (Carlson & Shovar, 1983). Скромность производит хорошее впечатление, а беспричинное хвастовство — плохое (Forsyth et al., 1981; Holtgraves & Srull, 1989; Schlenker & Leary, 1982). Этим и объясняется происхождение такого феномена,

Социальная психология в моей жизни

Я отчаянно хотела считать себя человеком, не обремененным привычкой к самоконтролю, т. е. таким человеком, который в различных социальных ситуациях остается самим собой. В действительности же большие праздники, собиравшие людей, с которыми я подружилась в разное время при разных обстоятельствах, например мои дни рождения, вызывали у меня стресс. У меня есть школьные друзья, друзья студенческих лет, друзья, с которыми я познакомилась во время обучения за границей, и бывшие сослуживцы. И я всегда чувствовала, что разные группы связывают со мной разные ожидания. Нельзя сказать, что, «переходя от группы к группе», я всякий раз становлюсь другой. Скорее, верно другое: общение с каждой группой происходит по своему «сценарию», и то, что он заранее известен мне, радует и успокаивает меня. Самоконтроль помогает мне чувствовать, что я «иду в ногу» с теми своими друзьями, с которыми общаюсь.

как ложная скромность: в глубине души мы нередко оцениваем себя выше, чем на людях (Miller & Schlenker, 1985). Но если мы действительно сделали нечто хорошее и это всем очевидно, фальшивые разуверения вроде «Подумаешь! Не о чем говорить!» могут восприниматься как проявление напускного смирения. Чтобы произвести хорошее впечатление — т. е. чтобы тебя сочли компетентным, но в то же время и скромным, — нужно иметь определенные социальные навыки.

> Общественное мнение всегда более деспотично по отношению к тем, чей страх перед ним очевиден, нежели по отношению к тем, кто равнодушен к нему.
>
> *Бертран Расселл*
> В борьбе за счастье, 1930

Стремление к презентации себя как скромного человека, обладающего сдержанным оптимизмом по поводу собственной персоны, особенно заметно в культурах, которые ценят самоограничение, в частности в Китае и Японии (Heine et al., 2000; Lee & Seligman, 1997; Markus & Kitayama, 1991; Yik et al., 1998). Китайцам и японцам предрасположение в пользу своего Я свойственно в меньшей степени. Они с детства учатся делить успех с другими и брать на себя ответственность за поражения. «В том, что я потерпел неудачу, виноват я сам, а не моя группа» (Anderson, 1999). Детей в странах Запада учат приписывать успехи себе, а неудачи объяснять невезением. Результатом, по мнению Филипа Зимбардо, является большая скромность и застенчивость привыкших держаться в тени японцев (Zimbardo, 1993).

> Любому правителю совсем не обязательно иметь все желательные достоинства, но совершенно необходимо производить впечатление, будто он обладает ими.
>
> *Никколо Макиавелли*
> (1469–1527)

Вопреки такой заботе о самопрезентации, в глубине души большинство людей во всем мире — далеко не критики собственных персон. Предрасположение в пользу своего Я присуще учащимся средних школ и студентам университетов Голландии, бельгийским баскетболистам, индусам, живущим в Индии, японским водителям, школьникам Израиля и Сингапура, австралийским студентам и рабочим, китайским студентам, студентам и спортивным обозревателям и французам всех возрастов (Codol, 1976; de Vries & van Knippenberg, 1987; Falbo et al., 1997; Feather, 1983; Hagivara, 1983; Hallahan et al., 1997; Jain, 1990; Liebrand et al., 1986; Lefebvre, 1979; Murphy-Berman & Sharma, 1986; Ruzzene & Noller, 1986; Yik et al., 1998).



Групповая идентичность. В странах Азии самопрезентации отводится лишь незначительное место. Дети учатся идентифицировать себя с теми группами, к которым принадлежат

Резюме

Будучи социальными животными, мы соотносим свои слова и поступки с потребностями окружающих. Можно сказать, что мы до известной степени осуществляем самоконтроль, следим за своим поведением и регулируем его таким образом, чтобы произвести на окружающих нужное нам впечатление. Различные подходы к подобному управлению впечатлением объясняют происхождение таких проявлений ложной скромности, как самоуничижение, восхваление конкурентов или публичное приписывание другим того успеха, который в глубине души человек считает своей личной заслугой. Для оправдания неудачи и защиты своего самоуважения люди порой идут даже на то, чтобы своим пораженческим поведением создать себе препятствия.



Двуликая истина: опасности, подстерегающие гордеца, и сила позитивного мышления

Знание о самоэффективности вдохновляет нас на противостояние тяжелым ситуациям, на упорство вопреки изначальным неудачам и на то, чтобы не позволять сомнениям в собственных силах отвлекать нас от движения к намеченной цели. Развитое самоуважение исполняет также и адаптивную функцию. Человек, который верит в свои позитивные возможности, менее уязвим для депрессии и имеет более высокие шансы на успех.

Знание о неоправданном оптимизме и прочих формах предрасположенности в пользу своего Я напоминает нам о том, что самоэффективность — лишь одна сторона того, что называется Я в социальном мире. Если позитивному мышлению подвластно абсолютно все, значит, неудачный брак, бедность или депрессия — исключительно наша собственная вина. Стыдитесь! Если бы только мы не были такими ленивыми, недисциплинированными и глупыми! Непонимание того, что трудности порой отражают непреодолимое давление социальных ситуаций, может подтолкнуть нас не только к перекладыванию вины за проблемы и трудности на тех, кто их переживает, но и к аналогичным обвинениям в собственный адрес. Самые большие ожидания порождают не только величайшие достижения, но и самые сильные разочарования.

Эти две правды — о самоэффективности и предрасположении в пользу своего Я — напомнили мне то, чему учил Паскаль 300 лет тому назад: «Мир сложен, и поэтому одной истины всегда мало. Любая истина, взятая в отрыве от той истины, которая дополняет ее, — всего лишь полуправда».

ГЛАВА 3

Социальные убеждения и суждения

Это случилось в Париже августовской ночью 1997 г. Анри Поль отъехал от заднего входа отеля «Риц», и вскоре его автомобиль уже мчался по набережной Сены. Когда машина, в которой находились принцесса Диана, ее друг Доди Аль-Файед и их охранник, въехала в тоннель, водитель не сбросил газ. Он не справился с управлением, и автомобиль врезался в опору тоннеля; в результате лобового столкновения «мерседес» превратился в груду металла, а водитель и оба его пассажира, имена которых были известны всему миру, погибли.

Эта трагедия анализировалась и обсуждалась в течение многих последующих недель. Кто виноват в случившемся? Водитель, который пил незадолго до того, как сел за руль? Или обстоятельства и прежде всего — папарацци — фоторепортеры, которые преследовали машину принцессы и могли ослепить водителя вспышками своих фотоаппаратов? «Они вызывают у меня отвращение и тошноту», — сказал ведущий основной вечерней новостной передачи французского телевидения и сравнил папарацци с «крысами». Однако популярная пресса встретила это обвинение в штыки. «Водитель был в стельку пьян, и причина трагедии в этом», — сказал редактор одной из газет.

А что стало причиной другого трагического события, случившегося в апреле 1999 г. в *Columbine High School* (г. Литтлтон, штат Колорадо), где Энрико Гаррис и Дилан Клеболд застрелили 13 своих соучеников? Для потрясенных родителей убийц, их одноклассников, да и для большинства американцев вопрос «почему?» приобрел принципиальное значение. Можно ли объяснить убийство невменяемостью подростков? Или оно — следствие «недостаточного внимания со стороны родителей и других лиц, ответственных за их воспитание», и суд примет это во внимание, когда начнется процесс? А может быть, во всем виновато многочасовое общение обоих с такими агрессивными видеоиграми, как *Doom* («Смерть»), с телепередачами вроде *Natural Born Killers* («Прирожденные убийцы») и *Basketball Diaries* («Баскетбольный дневник»), герои которых, ненормальные дети, учиняют кровавые побоища? Об этом стало известно после трагедии. Или насмешки и остракизм, от которых они страдали по вине некоторых своих учеников? И об этом тоже стало известно уже после того, как несчастье произошло. Или дело в нескольких отказах, полученных Гаррисом незадолго до этого: от девушки, которую он хотел пригласить на выпускной бал, из других колледжей, из морской пехоты?

Как свидетельствуют эти примеры, наши суждения о том, что делают отдельные люди и целые народы, зависят от того, как мы объясняем их поведение. В зави-

симости от предлагаемого нами объяснения мы можем назвать человека, совершившего убийство, киллером, душегубом, патриотом или человеком, который защищал собственную жизнь. От нашего объяснения зависит, сочтем ли мы бездомного человека жертвой собственной лени и безволия или жертвой безработицы и нерадивости социальных служб. Припишем ли мы дружелюбие окружающих тому, что мы действительно нравимся им, или их желанию добиться нашей благосклонности, тоже зависит от нашей интерпретации.

Как мы объясняем поступки окружающих

Все мы считаем своим долгом объяснять поступки окружающих, а долг социальных психологов — ответить на вопрос, почему мы интерпретируем их именно так, а не иначе. Как и насколько точно люди объясняют поведение окружающих? В теории атрибуции можно найти несколько вариантов ответа на этот вопрос.

Человеческий разум стремится понять смысл происходящего. Если производительность труда снижается, значит ли это, что рабочие становятся более ленивыми? Может быть, устарело и стало менее эффективным оборудование, на котором они работают? Можно ли сказать, что мальчишка, который бьет своих одноклассников, агрессивен от рождения? Или он таким образом реагирует на бесконечные насмешки? Когда продавец говорит: «Эта вещь просто создана для вас!» — отражают ли эти слова его истинные чувства? Или это всего лишь ловкий ход «торгаша»?

Кто виноват: человек или обстоятельства?

Мы без конца анализируем и обсуждаем разные события и их возможные причины, особенно если случается что-то неприятное или неожиданное (Bohner et al., 1988; Weiner, 1985). Известно, например, что семейные люди часто анализируют поведение своих «половин», особенно их негативные поступки (Holtzworth & Jacobson, 1985; 1988). Холодность и враждебность одного из супругов чаще, чем нежное объятие, заставляют второго задаться вопросом «За что?» Объяснения, которые они при этом сами находят, коррелируют с их удовлетворенностью своим браком вообще. Неудовлетворенные своей семейной жизнью люди обычно предлагают такие объяснения негативных действиий, которые только усугубляют ситуацию («Она опоздала, потому что ей вообще наплевать на меня»). Те же, кто счастлив в браке, как правило, объясняют случившееся внешними причинами («Она опоздала, потому что кругом сплошные пробки»). Если вторая половина совершает какой-либо хороший поступок, объяснения тоже зависят от характера отношений: «Он принес мне цветы, потому что хочет переспать со мной» или «Он принес мне цветы, чтобы доказать свою любовь» (Hewstone & Fincham, 1996; Weiner, 1995).

Антония Эбби и ее коллеги собрали немало свидетельств, доказывающих, что мужчины более, чем женщины, склонны объяснять дружеское отношение женщин определенным сексуальным интересом (Abbey et al., 1987; 1991). Подобное заблуждение, выражающееся в том, что обычное дружелюбие истолковывается как сексуальный призыв (оно называется ошибочной атрибуцией), может вносить определенный вклад в поведение, которое женщины (и в первую очередь американки) воспринимают как сексуальные домогательства или попытку изнасилования (Johnson et al., 1991; Pryor et al., 1997; Saal et al., 1989). Подобная оши-

бочная атрибуция особенно вероятна в ситуациях, когда мужчина обладает определенной властью. Начальник вполне может превратно истолковать дружелюбие и сговорчивость подчиненной ему женщины и, не сомневаясь в своей правоте, станет придавать всем ее поступкам «сексуальную окраску» (Bargh & Raymond, 1995).

Подобные ошибочные атрибуции помогают в объяснении большей сексуальной настойчивости, присущей мужчинам во всем мире, и роста числа мужчин, представляющих разные культуры от Бостона до Бомбея, которые оправдывают насильников и возлагают вину за изнасилования на поведение их жертв (Kanekar & Nazareth, 1988; Muehlenhard, 1988; Shotland, 1989). По мнению женщин, мужчины, совершающие сексуальное насилие, — преступники, заслуживающие самого сурового наказания (Schutte & Hosch, 1997). Ошибочные атрибуции помогают также понять, почему в то же время о том, что их принуждали вступать в сексуальные отношения, говорят 23% американок, а том, что им доводилось принуждать женщин к этому, — только 3% мужчин (Laumann et al., 1994). Сексуально агрессивные мужчины особенно предрасположены к превратному толкованию коммуникабельности женщин (Malamuth & Brown, 1994). У них это просто «в голове не укладывается».

Теория атрибуции анализирует то, как мы объясняем поведение окружающих. Разным версиям этой теории присущи некоторые общие теоретические положения. Дэниел Гилберт и Патрик Мэлоун полагают, что «для каждого из нас кожа человека — некая особая граница, отделяющая одну группу "каузальных сил" от другой. На освещенном солнцем поверхностном слое кожи (эпидермисе) находятся внешние, или ситуативные, силы, действие которых направлено внутрь, на человека, а на мясистой поверхности — внутренние, или личностные, силы, обращенные вовне. Иногда действие этих сил совпадает, иногда они действуют в разных направлениях, и их динамическое взаимодействие проявляется в виде наблюдаемого нами поведения» (Gilbert & Malone, 1995).

Фриц Хайдер, общепризнанный создатель теории атрибуции, анализировал «психологию здравого смысла», к помощи которой люди прибегают, объясняя повседневные события (Hider, 1958). Вывод, к которому он пришел, заключается в следующем: люди склонны приписывать поведение окружающих либо внутренним причинам (например, личностной предрасположенности), либо внешним (напри-



Все дело в атрибуции? Обвинения в сексуальных домогательствах нередко становятся следствием неверно истолкованного мужчинами дружелюбия, свойственного женщинам, потому что они принимают его за проявление сексуального интереса. Подобная ошибка атрибуции становится причиной такого поведения, которое воспринимается женщинами как сексуальные домогательства. Широкую известность получил иск Паулы Джонс, обвинившей в сексуальных домогательствах президента Клинтона. Вина президента не была доказана, и до суда дело не дошло



– Итак, если кофе хорош, то благодарность будет мистеру Кофе, а если плох, то претензии мне.

Мы склонны объяснять поведение окружающих или результаты тех или иных событий либо внутренними (диспозиционными), либо внешними (ситуативными) причинами

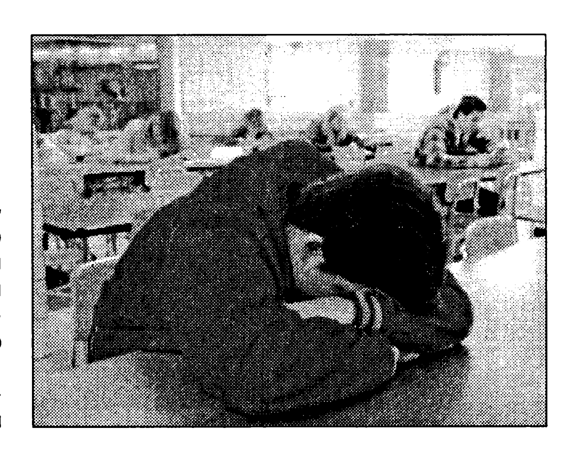
мер, ситуации, в которой человек оказался). Так, учитель может сомневаться в истинных причинах плохой успеваемости своего ученика, не зная, является ли она следствием отсутствия мотивации и способностей («диспозиционная атрибуция») или следствием физических и социальных обстоятельств («ситуационная атрибуция»).

Нередко не удается провести четкую границу между внутренними (диспозиционными) и внешними (ситуативными) причинами, ибо внешние обстоятельства вызывают внутренние изменения (White, 1991). Возможно, между выражениями «Школьник напуган» и «Школа пугает ребенка» существует лишь небольшая семантическая разница, тем не менее социальные психологи выяснили, что мы нередко приписываем поведение окружающих *либо* исключительно их диспозициям[1], либо только ситуации. Так, когда Константин Седикидис и Крейг Андерсон спросили у американских студентов, почему американцы были настроены против Советского Союза, 8 респондентов из 10 объяснили это тем, что американцы считали его граждан «заблуждающимися», «неблагодарными» и «склонными к предательству» людьми. Однако 9 респондентов из 10 сочли все недостатки русских следствием репрессивного режима, царящего в их стране (Sedikides & Anderson, 1992).

Предполагаемые черты

Эдвард Джоунс и Кейт Дэвис обратили внимание на то, что мы нередко полагаем, будто намерения и диспозиции окружающих соответствуют их поведению (Jones & Davis, 1965). Если в моем присутствии Рик позволит себе язвительное замечание в адрес Линды, я могу предположить, что он — недобрый человек. «Теория соответствующих предположений», созданная Джоунсом и Дэвисом, конкретизирует условия, при которых подобные атрибуции наиболее вероятны. Например, обычное или ожидаемое поведение говорит нам о человеке меньше, чем необычное поведение. Если Саманта позволяет себе колкости во время интервью, от исхода которого зависит, примут ее на работу или нет (т. е. ситуация, в которой принято вести себя вежливо), это говорит нам о ней больше, чем ее сарказм по отношению к друзьям.

[1] Диспозиции — это устойчивые черты, мотивы и установки, присущие личности. — *Примеч. науч. ред.*



Как объяснить, что студент заснул прямо в аудитории? Тем, что он не выспался, или тем, что ему просто скучно? Припишем ли мы его сонливость внутренним или внешним причинам, зависит от того, замечали ли мы, что он постоянно спит на всех лекциях, и от того, как его соученики реагируют на его сон именно во время этих занятий

Легкость, с которой мы приписываем людям те или иные качества, достойна восхищения. Джеймс Ульман, проводя эксперименты в Нью-Йоркском университете, просил студентов запоминать разные фразы, в том числе и такую: «Библиотекарь переносит через дорогу покупки пожилой дамы». При этом студенты сразу же помимо собственной воли и подсознательно делали вывод о личностном качестве. Когда позднее экспериментатор помогал им вспомнить это предложение, наиболее ценным ключевым словом оказалось не слово «книги» (подсказка, связанная с библиотекарем) и не слово «сумки» (намек на покупки), а «склонный к помощи» — предполагаемая черта, которую, сдается мне, и вы тоже непроизвольно приписали библиотекарю.

Атрибуции здравого смысла

Как следует из этих примеров, атрибуции часто рациональны. В качестве доказательства рациональности способов, к которым мы прибегаем, интерпретируя поведение, теоретик атрибуции Гарольд Келли описал использование нами информации о «постоянстве», «различиях» и «консенсусе» (Kelley, 1973) (рис. 3.1). Пытаясь понять, почему у Эдгара проблемы с его компьютером *XYZ*, большинст-

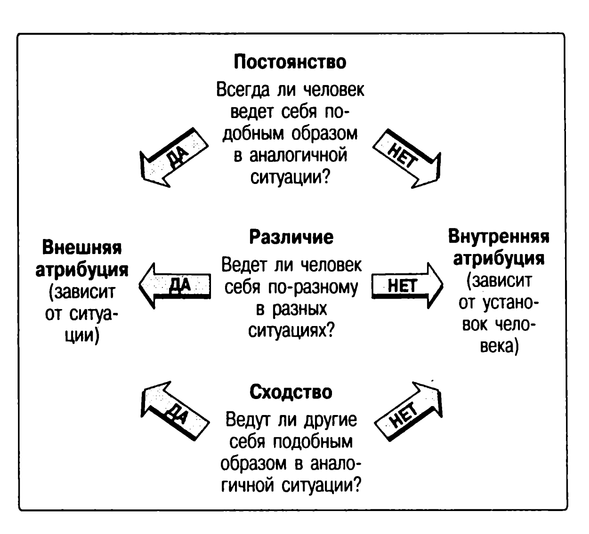


Рис. 3.1. Теория атрибуции Гарольда Келли. Какими именно – внутренними или внешними – причинами мы объясняем чье-либо поведение, зависит от трех факторов: постоянства, различий и консенсуса. Постарайтесь придумать собственные примеры такого плана: если Мэри и многие другие критикуют Стива (консенсус) и если Мэри не критикует никого другого (высокий уровень различия), мы делаем вывод о том, что имеет место какая-то внешняя причина (т. е. Стив действительно заслуживает критики). Если только Мэри критикует Стива (низкий уровень консенсуса) и если она критикует также и многих других (низкий уровень различия), мы прибегаем к внутренней атрибуции (причина заключается в самой Мэри)

во людей, как и полагается, используют информацию о постоянстве (всегда ли у Эдгара барахлит компьютер?), о различиях (возникают ли у Эдгара проблемы, когда он работает на всех компьютерах, или только на *XYZ*?) и о консенсусе (возникают ли у других пользователей компьютера *XYZ* такие же проблемы, как возникли у Эдгара?).

Итак, на уровне здравого смысла мы нередко объясняем поведение логически. Однако Келли обнаружил, что в повседневной жизни люди часто недооценивают иные возможные причины, если известны другие правдоподобные объяснения того или иного поведения. Если я в состоянии назвать одну или две достоверные причины, по которым студент мог плохо сдать экзамен, то вполне могу проигнорировать или недооценить и альтернативные объяснения (McClure, 1998).

Интеграция информации

Дополнительные свидетельства в пользу разумности наших социальных суждений получены при изучении интеграции информации. По данным Нормана Андерсона и его коллег, существуют определенные правила, подчиняясь которым мы создаем целостное впечатление о человеке на базе разрозненных сведений (Anderson, 1968; 1974). Допустим, вам предстоит встреча с незнакомой вам девушкой, про которую вам сказали, что она «умная, бесстрашная, ленивая и искренняя». Результаты изучения того, каким образом люди связывают подобную информацию, позволяют предположить, что вы, скорее всего, «взвесите» каждое из этих определений с точки зрения их значимости для вас. Если вы считаете искренность наиболее важным качеством, вы придадите ей большее значение; вероятно также, что вы будете более чувствительны к негативной информации. Такая негативная информация, как «она — непорядочный человек», может оказаться наиболее «сильнодействующим» фактором вследствие своей нетрадиционности. Если вы похожи на участников экспериментов Соломона Аша (Asch, 1946), Берта Ходжеса (Hodges, 1974), Рооса Вонка (Vonk, 1993), а также Рамадхара Синха и его коллег (Singh et al., 1997), то можете переоценить те сведения, которые получите раньше других, т. е. продемонстрировать феномен, называемый «эффектом первенства» (*primacy effect*). Первое впечатление способно повлиять на толкование информации, которую вы получите потом. После того как вам скажут про кого-то, что он «умен», вы, возможно, истолкуете решительность этого человека как храбрость, а не как безрассудство. После того как состоится взвешивание и интерпретация всех полученных вами сведений, в дело вступит ваш «внутренний каль-



От первого впечатления могут зависеть все последующие суждения, поэтому оно очень важно

кулятор» и произойдет интеграция отдельных сведений. Результатом станет общее впечатление о незнакомке, с которой вам предстоит встретиться.

Фундаментальная ошибка атрибуции

Как станет понятно из последующих глав, важнейший урок социальной психологии — осознание того огромного влияния, которое оказывает на нас социальная обстановка. Наше внутреннее состояние — а значит, наши слова и дела — постоянно зависит от ситуации (и от того, что мы сами привносим в нее). Даже незначительное изменение экспериментальных параметров приводит порой к весьма заметным изменениям в поведении испытуемых. У меня была возможность убедиться в этом на собственном опыте, потому что мне приходилось проводить занятия и утром (в половине девятого), и вечером (в семь часов). Утром меня встречали отсутствующие взгляды, а вечером частенько приходилось напоминать студентам, что они не на вечеринке. В обеих ситуациях одни студенты были более разговорчивы, нежели другие, однако отличие между этими ситуациями было столь заметным, что его нельзя было приписать только индивидуальным различиям.

Исследователи, изучающие атрибуцию, обнаружили, что мы зачастую оказываемся неспособными оценить этот важный урок. Интерпретируя чье-либо поведение, мы недооцениваем влияние ситуации и переоцениваем роль индивидуальных особенностей и установок. Так, даже зная, что разговорчивость студентов во время занятий зависит от времени суток, я понял: мне трудно не поддаться искушению и не объяснить ее тем, что «утренняя аудитория» состояла из менее склонных к болтовне студентов, чем «вечерняя».

То, что подобная недооценка ситуации, названная Ли Россом **фундаментальной ошибкой атрибуции**, действительно имеет место, многократно доказано разными экспериментами (Ross, 1977). Авторы первого исследования такого рода, Эдуард Джоунс и Виктор Гаррис, привлекли студентов Университета Дьюка к участию в дискуссии о кубинском лидере Фиделе Кастро и предложили им выступить с речами в его поддержку или с осуждением его политики (Jones & Harris, 1967). Когда слушателям говорили, что позиция оратора определена им самим, они вполне логично предполагали, что речь его отражает установки, которых он сам придерживается. Однако что произошло, когда студентам сказали, что позиция предписана руководителем дискуссии? Они писали более убедительные речи, чем можно было ожидать от людей, которые всего лишь «пляшут под чужую дудку» (Allison et al., 1993; Miller et al., 1990). Следовательно, даже зная, что оратору было предписано придерживаться прокастровской позиции, студенты, тем не менее, не смогли удержаться и не приписать ему некоторую симпатию к Кастро (рис. 3.2). Ход их мыслей, скорее всего, был таким: «Да, я знаю, что эту позицию ему навязали, но, по-моему, он и сам отчасти согласен с ней».

Свидетельства в пользу этого феномена были получены также Питером Дитто и его коллегами, когда они попросили мужчин встретиться с женщиной, которая была их помощницей (Ditto et al., 1997). После встреч женщина описывала свои впечатления о каждом из них, а им нужно было догадаться, насколько они на самом деле ей понравились. Если в отзыве перечислялись только негативные впечатления, мужчины не принимали ее критику в расчет и говорили, что она выполняет приказ. Однако когда характеристика была лестной, как правило, мужчины приходили к выводу о том, что на самом деле понравились ей, причем не имело

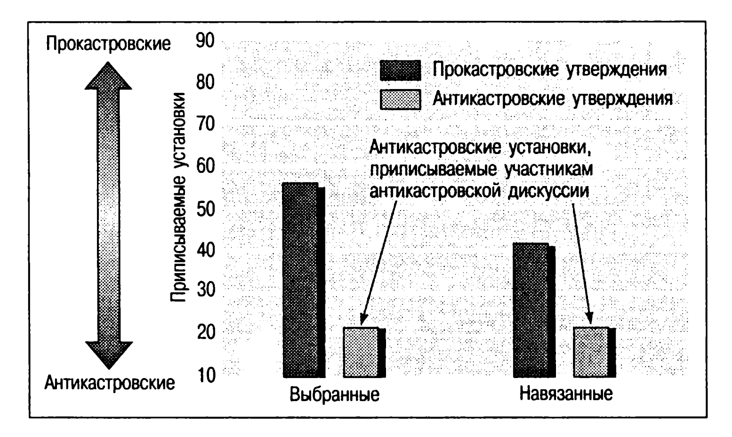


Рис. 3.2. Фундаментальная ошибка атрибуции. Слушая выступавших с критикой Кастро и в его поддержку, участники дискуссии, даже зная о том, что ораторы «озвучивают» навязанную им позицию, все равно приписывали ее им самим

значения, верили ли они в ее благосклонность по собственной воле или по приказу. Когда фундаментальная ошибка атрибуции служит нашим собственным интересам, она принимает угрожающие размеры.

Ошибка атрибуции настолько «вошла в нашу плоть и кровь», что, даже зная, что поведение того или иного человека вызвано нами самими, мы тем не менее недооцениваем роль внешнего влияния. Если одни испытуемые высказывают какое-либо мнение, которое потом должны повторить другие испытуемые, первые все равно склонны видеть в последних людей, в той или иной мере разделяющих это мнение (Gilbert & Jones, 1986). Испытуемые, которых просят преувеличивать или преуменьшать собственные достоинства во время интервью, прекрасно отдают себе отчет в том, зачем они это делают. Однако они *не осознают* своего влияния на другого человека. Если Хуан ведет себя скромно, его доверчивый партнер Боб тоже будет вести себя скромно. Хуану не составит труда понять, почему он сам ведет себя именно так, но он решит, что бедняга Боб страдает от низкой самооценки (Baumeister et al., 1988). Короче говоря, мы склонны думать, что другие — именно таковы, как ведут себя. Люди, встречавшие Золушку в доме ее отца, где мачеха и сестры помыкали ею, считали ее безгласным существом, а принц, танцуя с ней на балу, увидел в ней прелестную и учтивую красавицу.

Интерпретируя *поведение окружающих*, мы совершаем фундаментальную ошибку атрибуции, свое же собственное поведение нередко объясняем ситуацией. Следовательно, Джон может объяснить свою несдержанность обстоятельствами («Я рассердился, потому что все идет не так, как надо»), а Элис может подумать иначе («Он рассердился, потому что вообще злюка»). Говоря о себе, мы обычно описываем свои действия и реакции («Меня раздражает, когда...). Говоря о ком-нибудь другом, мы чаще характеризуем этого человека («Он раздражительный») (Fiedler et al., 1991; McGuire & McGuire, 1986; White & Younger, 1988).

Даже в отсутствие внешних сил мы можем приписать свое поведение именно им. В главе 2 мы уже говорили о том, что люди нередко ошибаются в прогнозах относительно собственных эмоциональных реакций на те или иные события. Чаще, чем мы ожидаем, мы удовлетворяемся тем, что преподносит нам жизнь. Участники соревнований считают более значимыми те призы, которые они завоевали. В людях возникает внезапная симпатия к тем, с кем им предстоит встретиться. Поступая таким образом, люди начинают приписывать свои удачи некоему внеш-

нему фактору — якобы влиятельной, обладающей проницательностью и благосклонной к ним силе (такой, например, как подсознательное влияние в экспериментах Дэниела Гилберта и его коллег) (Gilbert et al., 2000). Нечто подобное происходит и тогда, когда ивовый прут сгибается, подчиняясь неуловимому движению мышц того, кто держит его в руке: может создаться впечатление, что прут реагирует на движение подземных вод. Даже тогда, когда маятник запускается собственным неосознанным движением руки, может показаться, что и в этой ситуации не обошлось без внешней силы (Hyman, 1999).

Фундаментальная ошибка атрибуции в повседневной жизни

Если нам известно, что благодарить за покупки и желать удачи входит в обязанность контролера расчетного узла, будем ли мы автоматически считать его вежливым и доброжелательным человеком? Разумеется, мы знаем цену поведению, которое считаем следствием скрытых побудительных мотивов (Fein et al., 1990). И все-таки давайте посмотрим, что произошло, когда студенты *Williams College* беседовали с предполагаемым будущим клиническим психологом — студенткой, которая держалась либо сердечно и дружелюбно, либо холодно и отчужденно. Исследователи, Дэвид Наполитан и Джордж Готалс, заранее предупредили половину участников эксперимента о том, что ее поведение будет спонтанным (Napolitan & Goethals, 1979). Другой половине было сказано, что ее — это вытекало из целей эксперимента — проинструктировали вести себя дружелюбно или холодно. Как повлияла это информация? Да никак. Если она держалась приветливо, они делали вывод о том, что она и на самом деле дружелюбный человек, если держалась отчужденно, ее считали несимпатичным человеком. То же самое происходит с нами, когда мы видим куклу, сидящую на коленях у чревовещателя, или киноактера, исполняющего отрицательную или положительную роль: нам трудно отделаться от мысли, что действия, предписанные сценарием, отражают внутреннюю диспозицию. Возможно, именно поэтому Леонард Нимои, исполнитель роли доктора Спока в «Звездном пути» (*Star Trek*), озаглавил свою книгу «Я — не доктор Спок».

> **Люди склонны приписывать острый ум тем, кто «тестирует» знания других, например ведущим телеигры «Кто хочет стать миллионером?».**

То, что социальное давление действительно недооценивается, было доказано и в наводящем на размышления эксперименте, проведенном Ли Россом и его коллегами (Ross et al., 1977). В эксперименте были воссозданы реальные события из жизни самого Росса, произошедшие на его пути от выпускника до профессора. Устный экзамен на докторскую степень завершился для него унизительным провалом, ибо экзаменаторы, блестящие профессора, буквально учинили ему допрос по тем проблемам, в которых специализировались. Спустя полгода доктор Росс сам стал экзаменатором и получил право задавать отнюдь не простые вопросы по темам, которые были его «коньком». Студент Росса, потерпевший неудачу, позднее признался, что чувствовал то же самое, что сам Росс шестью месяцами раньше: он был отчаянии от собственного невежества, а очевидная гениальность экзаменаторов просто потрясла его.

Эксперимент, проведенный Россом при участии Терезы Эмебайл и Джулии Стейнмец, представлял собой инсценировку викторины. Студенты Стэнфордско-

го университета вошли в состав случайных выборок: одни исполняли роли ведущих, другие — участников игры и третьи — зрителей. Исследователи предложили ведущим задавать вопросы потруднее, чтобы продемонстрировать всю свою эрудицию. Каждый из нас, опираясь на свою репутацию, способен сформулировать вопросы вроде следующих: «Где расположен остров Бэйнбридж?», «Как закончила свои дни Мария Стюарт, королева Шотландии?» или «Какой континент, Европа или Африка, имеет более протяженную береговую линию?» Если даже эти, не самые сложные вопросы, заставили вас почувствовать себя не очень образованным человеком, тогда вы в полной мере оцените результаты эксперимента. (Ответы приведены внизу страницы).

Всем известно, что задающий вопросы обладает определенным преимуществом. Однако и участники игры, и зрители (не задававшие вопросов) пришли к неверному выводу: они решили, что участники игры, задававшие вопросы, на самом деле более знающие люди, чем те, кто отвечал на них (рис. 3.3). Результаты исследования, которое было проведено после викторины, показали, что подобные заблуждения вряд ли можно приписать недостаточной социальной компетентности, тем более что умные и социально компетентные люди даже более склонны к ошибке атрибуции (Block & Funder, 1986).

Как правило, в реальной жизни начинают и контролируют беседы люди, наделенные социальной властью, в результате чего «мелкие сошки» начинают переоценивать их знания и интеллект. Врачи, например, нередко считаются специалистами в разных областях, не имеющих никакого отношения к медицине. Точно так же и студенты часто переоценивают неординарность своих педагогов. (Преподаватели выступают в той же роли; что и ведущие в эксперименте, о котором речь шла выше: они задают вопросы по темам, которые особенно хорошо знают.) Когда же некоторые из этих студентов впоследствии сами становятся педагогами и узна-

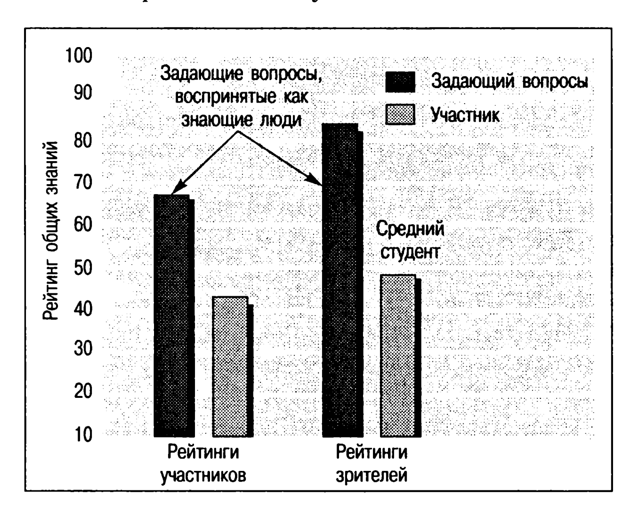


Рис. 3.3. И участники инсценированной викторины, и ее зрители сочли, что выбранный наугад ведущий – более образованный человек, чем участник игры. На самом же деле ведущий всего лишь производил впечатление более знающего человека благодаря той роли, которую исполнял. То, что участники эксперимента проходят мимо этого обстоятельства, иллюстрирует фундаментальную ошибку атрибуции

Ответы на вопросы. 1. У Тихоокеанского побережья США, их разделяет залив Пьюджет-Саунд. 2. Она была обезглавлена по приказу королевы Елизаветы. 3. Хотя Африка более чем в два раза превосходит Европу по площади, береговая линия Европы длиннее: она более извилиста и изобилует бухтами и фьордами — географический факт, благодаря которому Европа сыграла важную роль в истории морской торговли.

ют, что среди их коллег немало вполне заурядных личностей, они, как правило, очень удивляются.

Чтобы проиллюстрировать фундаментальную ошибку атрибуции, большинству из нас не надо далеко ходить: вполне достаточно обратиться к собственному опыту. Твердо решив завести новые знакомства, Бев «приклеивает» на лицо улыбку и, волнуясь, «совершает прыжок в вечеринку». Все остальные чувствуют себя вполне раскованно и, смеясь, разговаривают друг с другом. Пытаясь понять, в чем дело, Бев спрашивает себя: «Почему все чувствуют себя в компаниях так свободно, а я вечно нервничаю и смущаюсь?» В действительности же все остальные тоже нервничают и совершают аналогичную ошибку атрибуции, полагая, что Бев и другие на самом деле такие, какими кажутся со стороны, — уверенные в себе и общительные.

Атрибуции ответственности лежат в основе многих судебных решений (Fincham & Jaspars, 1980). В 1994 г. в течение недели после ареста О. Дж. Симпсона, обвиненного в убийстве бывшей жены и ее возлюбленного, группа исследователей из Калифорнийского университета в Лос-Анджелесе (*UCLA*), возглавляемая Сандрой Грэхем, опрашивала жителей Лос-Анджелеса, выбранных из числа тех, кто не сомневался в виновности Симпсона. Респонденты, полагавшие, что он совершил преступление в состоянии аффекта, высказывались за относительно мягкое наказание (Graham, 1997). Те же, кто считал убийство предумышленным, требовали более сурового наказания. Дело Симпсона — пример многих юридических противоречий. Мнение прокурора: «Вы виновны, ибо у вас была возможность поступить иначе». Мнение подсудимого: «Я не виноват. Я стал жертвой ситуации». Или: «В сложившихся обстоятельствах я не сделал ничего дурного».

Почему мы совершаем ошибку атрибуции?

До сих пор мы говорили о необъективном подходе к объяснению поведения других людей, которое проявляется в том, что мы нередко игнорируем мощные ситуационные детерминанты. Однако этого не происходит, когда речь идет об интерпретации нашего собственного поведения. Почему?

Точка зрения и осознание ситуации

Различие между действующим лицом и наблюдателем. По мнению теоретиков атрибуции, мы по-разному воспринимаем собственное поведение и поведение окружающих (Jones & Nisbett, 1971; Jones, 1976). Когда мы сами действуем, нашим вниманием управляет окружающая обстановка. Когда же мы наблюдаем за действиями других людей, в центре нашего внимания оказываются именно они, эти «действующие лица», а ситуация становится относительно невидимой. Проведя аналогию с восприятием «фигура—фон», можно сказать, что совершающий то или иное действие человек — это фигура, выделяющаяся на фоне окружающей его обстановки. Поэтому он и воспринимается как причина всего происходящего. Предположив, что эта теория верна, чего мы должны ожидать, если бы у нас появилась возможность взглянуть на самих себя со стороны? Что произошло бы, если бы мы могли увидеть себя такими, какими видят нас окружающие, и если бы мы могли увидеть мир их глазами? Смогло бы это устранить или «развернуть на 180°» типичную ошибку атрибуции?

Интересно, сможете ли вы предсказать результат талантливого эксперимента, проведенного Майклом Стормзом (Storms, 1973)? Представьте себе, что вы —

один из его участников. Вы сидите напротив другого студента, с которым вам предстоит беседовать в течение нескольких минут. Позади вас установлена телекамера, которая «видит» вашего собеседника точно так же, как и вы, а на вас, кроме него, «смотрят» другая телекамера и наблюдатель. Затем вы смотрите видеозапись, сделанную первой телекамерой, и вместе с наблюдателем обсуждаете вопрос о том, что больше повлияло на ваше поведение — ваши личностные качества или ситуация.

Вопрос: кто из вас — испытуемый или наблюдатель — припишет ситуации меньшую роль? По данным Стормза, — наблюдатель (что является еще одним доказательством фундаментальной тенденции атрибуции). Что произойдет, если мы предложим вам и наблюдателю посмотреть видеозапись, сделанную другой камерой, т. е. предложим вам взглянуть на самого себя, а наблюдателю — на то, что видели вы? Произойдет обратное: теперь уже наблюдатель будет говорить, что на ваше поведение больше повлияла ситуация, а вы — что ваши личностные качества. Аналогичный эффект оказывает и припоминание того, что воспринималось с позиции наблюдателя, т. е. «взгляд» на самого себя со стороны (Frank & Gilovich, 1989).

Участники эксперимента просматривали видеозапись, сделанную в полиции во время допроса подозреваемого. Если им демонстрировали то, что зафиксировала камера, снимавшая только подозреваемого в то время, как он давал показания, им казалось, что он делает это добровольно. Если же испытуемым демонстрировали то, что запечатлел оператор, снимавший детектива, им казалось, что признания подозреваемого — скорее результат оказанного на него давления (Lassiter & Irvine, 1986). Большинство видеозаписей признаний подсудимых в зале суда сделаны камерами, направленными именно на подсудимых в момент признания. По мнению Дэниела Ласситера и Кимберли Дадли, если бы подобные записи использовались прокурорами, то, как и следует ожидать, количество обвинительных приговоров достигло бы 100% (Lassiter & Dudley, 1991). Возможно, более объективной была бы видеозапись диалога подозреваемого и следователя.

Со временем точки зрения изменяются. По мере того как образ человека, которого наблюдатели видели лишь однажды, стирается из их памяти, возрастает роль, приписываемая ими ситуации. Непосредственно после того, как кто-то защищал навязанную ему позицию, людям, слышавшим это, кажется, что выступавший именно так и думает. Спустя неделю они уже более готовы к тому, чтобы приписать услышанное ситуативному принуждению (Burger, 1991). На следующий день после президентских выборов Джерри Бергер и Джули Павелич спросили у избирателей, чем, по их мнению, можно объяснить их результаты (Burger & Pavelich, 1994). Большинство приписали их личностным качеством кандидатов и их положению (принадлежность к правящей партии давала больше шансов на победу). Спустя год другие избиратели ответили на этот вопрос иначе: только треть респондентов приписали результат самим кандидатам, большинство объяснили их такими обстоятельствами, как благоприятная общая обстановка в стране и устойчивая экономика.

Размышления о результатах шести президентских выборов, прошедших в США с 1964 по 1988 г., изложенные в передовицах ряда газет, также свидетельствуют о том, что с течением времени роль «ситуационных объяснений» возрастает (Burger & Pavelich, 1994). Сразу после выборов авторы передовиц писали преимуще-

ственно о самих кандидатах и о том, как они провели избирательные кампании. Спустя два года их внимание переключилось на ситуацию. «Призрак Уотергейта... расчистил [Картеру] путь к президентству», — писала в редакционной статье газета *New York Times.*

Обстоятельства способны также изменить и нашу точку зрения на самих себя. Когда мы видим себя на телеэкране, наше внимание направлено на нас самих. То же самое происходит и тогда, когда мы смотрим на себя в зеркало, слышим свой голос, записанный на магнитофонную ленту, фотографируемся или заполняем биографический опросник: наше внимание направлено внутрь, и мы осознаем *не ситуацию, а самих себя.* Оглядываясь назад, на завершившиеся крахом отношения, которые когда-то казались такими же непотопляемыми, каким казался в свое время и «Титаник», люди способны увидеть «айсберги» (Berscheid, 1999).

Самоосознание. Результаты процесса самоосознания были изучены группой исследователей во главе с Робертом Уикландом и Шелли Дювалем (Duval & Wicklund, 1972; Wicklund, 1979; 1982). Когда наше внимание сосредоточено на нас самих, мы возлагаем на себя бо́льшую ответственность. Это экспериментально доказали Аллан Фенигштейн и Чарльз Карвер, предложившие испытуемым представить себя в гипотетических ситуациях (Fenigstein & Carver, 1978). Те испытуемые, которые думали, что слышат свое сердцебиение во время обдумывания ситуации (таким образом экспериментаторы побудили их осознавать себя), считали себя более ответственными за воображаемые последствия своего решения, чем те, кто думал, что слышал посторонний шум.

Есть люди, чье внимание в большинстве ситуаций сосредоточено на них самих. В экспериментах они (т. е. люди, которые соглашаются с такими утверждениями, как «Обычно я внимателен к тому, что происходит у меня в душе») ведут себя так же, как люди, внимание которых сосредоточено на собственном изображении в зеркале (Carver & Scheier, 1978). Например, те, чье внимание сосредоточено на самих себе — либо эпизодически, во время эксперимента, либо потому что они вообще принадлежат к категории осознающих себя индивидуумов, — видят себя преимущественно так же, как наблюдатели, т. е. со стороны: они объясняют свое поведение в первую очередь своими личностными качествами и лишь во вторую — ситуацией.

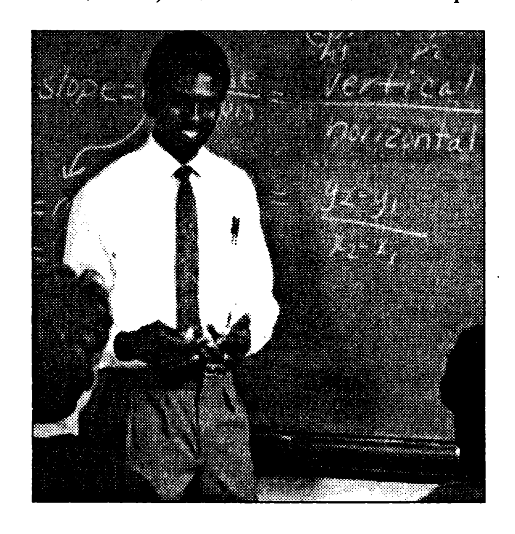
Все эти эксперименты указывают на причину ошибки атрибуции: *мы находим причины там,* где ищем их. В том, что это действительно так, вы можете убедиться и на собственном опыте. Попробуйте ответить на такой вопрос: что за человек ваш преподаватель социальной психологии, молчаливый или разговорчивый?

Сдается мне, что вы считаете его весьма общительным. Однако следует иметь в виду и такое обстоятельство: ваше внимание сосредоточено на преподавателе в тот момент, когда он действует в определенном социальном контексте, требующем от него общения. Сам же преподаватель наблюдает за своим поведением в самых разных ситуациях: в аудитории, на собраниях, дома. «Я — разговорчивый?! — удивляется он. — Все зависит от ситуации. На занятиях и в компании близких друзей я действительно общительный человек. Но на разных собраниях и в незнакомых ситуациях я чувствую и веду себя достаточно скованно». Мы отчетливо осознаем, как наше поведение меняется в зависимости от ситуации, поэтому видим себя не такими «однозначными», как нас воспринимают другие (Baxter & Goldberg, 1987; Kammer, 1982; Sande et al., 1988). «Найджел — взвинченный, Фиона — уравновешенная. А я — как когда».

Чем меньше у нас возможности наблюдать за поведением людей в разных ситуациях, тем более мы склонны объяснять их поведение личностными качествами. Этот феномен был изучен Томасом Гиловичем: он демонстрировал одним участникам эксперимента видеозапись чьих-либо действий и просил других описать их (Gilivich, 1987). Впечатления зрителей были более резкими, преувеличенными; отчасти это объясняется тем, что они во время просмотра видеозаписи обращали больше внимания на персонаж, а не на ситуацию (Baron et al., 1997). Точно так же и наши впечатления о тех, о ком нам рассказали друзья, как правило, резче, нежели впечатления из первых рук — т. е. самих друзей (Prager & Cutler, 1990).

Культурные различия. На ошибку атрибуции влияют также и культурные различия (Ickes, 1980; Watson, 1982). Западное мировоззрение предрасполагает к тому, чтобы считать причиной событий не ситуации, а именно людей. Общество склонно одобрять те объяснения, которые основаны на личных качествах человека (Jellison & Green, 1981). «Ты можешь это сделать!» — убеждает нас популярная психология — детище позитивно мыслящей западной культуры.

Авторы этого призыва исходят из следующей предпосылки: имея правильные диспозицию и установку, любой человек способен решить едва ли не любую проблему: ты имеешь то, чего заслуживаешь, и заслуживаешь то, что имеешь. Именно поэтому мы нередко объясняем дурное поведение, наклеивая на человека определенный ярлык — «слабак», «лентяй» или «садист». Представители западной культуры с самого детства учатся объяснять поведение окружающих их личностными качествами (Rholes et al., 1990; Ross, 1981). Вот какой случай произошел с одним из моих сыновей, когда он учился в первом классе. Ему нужно было расположить слова «ворота», «за рукав», «Тома» и «зацепили» таким образом, чтобы фраза приобрела смысл. Его учитель, применив к школьному материалу установки западной культуры, признал вариант сына — «Ворота зацепили Тома за рукав» — неверным. «Правильным» бы тот вариант, который «возлагал ответственность» за случившееся на самого Тома, т. е. «Том зацепился рукавом за ворота». Фундаментальная ошибка атрибуции присуща всем изученным культурам (Krull et al., 1999). Однако выходцы из стран Восточной Азии несколько более чувстви-



Внимание сосредоточено на человеке.
Вы смогли бы сделать вывод о том, что ваш преподаватель по социальной психологии или преподаватель, изображенный на этой фотографии, по своей природе – общительный человек?

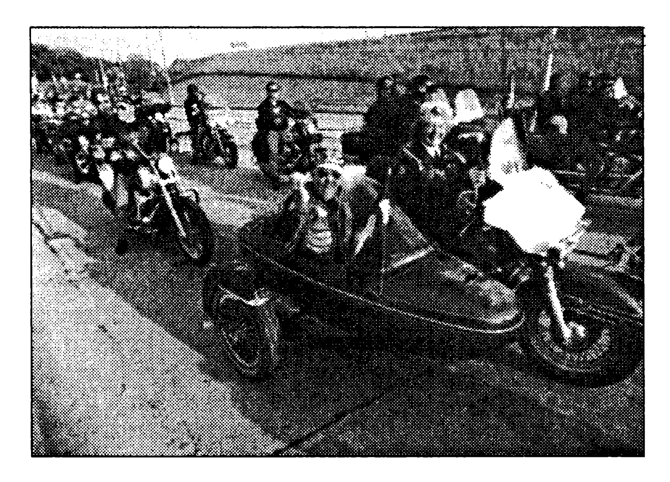
тельны к роли ситуаций и, как следствие, менее склонны считать поведение окружающих проявлением их личностных качеств (Choi et al., 1999; Farwell & Weiner, 2000).

Некоторые языки благоприятствуют внешней атрибуции. Например, вместо того чтобы сказать «Я опоздал», испанец может воспользоваться идиомой: «Часы явились причиной моего опоздания». Люди, воспитанные в традициях коллективистской культуры, реже воспринимают других с точки зрения персональных диспозиций (Lee et al., 1996; Lebrowitz-McAtthur, 1988) и менее склонны к спонтанной интерпретации их поведения как отражения какого-либо личностного качества (Newman, 1993). Когда речь заходит о чьих-либо поступках, от американца скорее, нежели от индуса, можно ждать диспозиционного объяснения («Она добрая»); индус же предпочтет ситуационное объяснение: «С нею были ее друзья» (Miller, 1984).

Насколько фундаментальна фундаментальная ошибка атрибуции?

Как и большинство идей, побуждающих к размышлению, предположение, что все мы подвержены к фундаментальной ошибке атрибуции, не избежало критики. Некоторые его оппоненты говорят примерно следующее: предположим, существует пристрастие атрибуции. Однако в каждой конкретной ситуации оно может «сработать» и стать причиной ошибки, а может и не «сработать», подобно тому как родители, склонные считать, что их ребенок не употребляет наркотики, могут ошибаться, а могут быть правы (Harvey et al., 1981). Мы можем быть необъективны по отношению к правде. Более того, некоторые обстоятельства повседневной жизни, например пребывание в церкви или на интервью, связанном с трудоустройством, похожи на эксперименты, о которых было рассказано выше. Очевидно, что в обоих случаях люди оказываются под давлением. «Действующие лица» осознают его лучше, чем наблюдатели, что и становится причиной ошибки атрибуции. Однако в других условиях — у себя дома, в парке — люди проявляют свою индивидуальность и могут воспринимать собственное поведение как более непринужденное, чем считают наблюдатели (Monson et Snyder, 1977; Quattrone, 1982; Robins et al., 1996). Следовательно, утверждение о том, что всегда и при всех обстоятельствах наблюдатели недооценивают влияние ситуации, — преувеличение. Именно поэтому многие социальные психологи соглашаются с Эдвардом Джоунсом и считают фундаментальную ошибку атрибуции, т. е. восприятие поведения как всегда соответствующего внутренним диспозициям, предубеждением соответствия.

Тем не менее результаты экспериментов свидетельствуют о том, что необъективность проявляется даже тогда, когда мы осведомлены о ситуационных силах, например когда мы знаем, что позиция, навязанная участнику дискуссии, — не лучшая основа для выводов о его истинных установках (Croxton & Morrow, 1984; Croxton & Miller, 1987; Reeder et al., 1987) или что задающий вопросы имеет преимущество перед участником викторины (Johnson et al., 1984). Печально сознавать, что мы с вами осведомлены о том социальном процессе, который искажает наше мышление, и все же подвержены ему. Возможно, это происходит потому, что для оценки зависимости поведения окружающих от социальных влияний требуется больше интеллектуальных усилий, чем для его объяснения их диспо-



Фундаментальная ошибка атрибуции. Люди предрасположены к тому, чтобы объяснять поведение окружающих их внутренними диспозициями. Иногда подобное объяснение оказывается правильным. Среди тех, кто по выходным дням превращается в байкеров, немало и тех, кто всю неделю занимается интеллектуальным трудом

зициями (Gilbert et al., 1988, 1992; Webster, 1993). Подобный поход похож на ход мыслей занятого человека: «Это не очень хорошая основа для суждения, но она проста, и к тому же у меня просто нет времени, чтобы взять в расчет что-нибудь еще».

Этот процесс адаптивен во многих отношениях (психологи вообще полагают, что даже наша предвзятость служит какой-то цели, ибо природа отбирает тех, кому она свойственна). Диспозиционная атрибуция поведения более эффективна, нежели ситуационная. Более того, наши диспозиции нередко приводят нас к выбору ситуаций, в которых мы хотим оказаться. Консервативная одежда банкиров может отражать не только требования, предъявляемые к ним профессией, но и то, что выбравший ее человек по своей природе консервативен (Gilbert & Malone, 1995). Предположив, что банкир более консервативен, чем художник, вы, скорее всего, не ошибетесь. Некоторые ситуации и на самом деле — плод наших собственных усилий. Более того, наблюдая человека в какой-то одной роли (банкира, педагога или бабушки), мы одинаково хорошо можем спрогнозировать его поведение независимо от того, чему приписываем его — исполняемой им роли или его диспозиции. Только тогда, когда мы наблюдаем за человеком в новой для него ситуации, прогнозы, основанные на диспозиции, способны ввести нас в заблуждение.

И все же ошибка атрибуции фундаментальна, потому что она придает существенный и важный смысл нашим объяснениям. Результаты исследований, про-

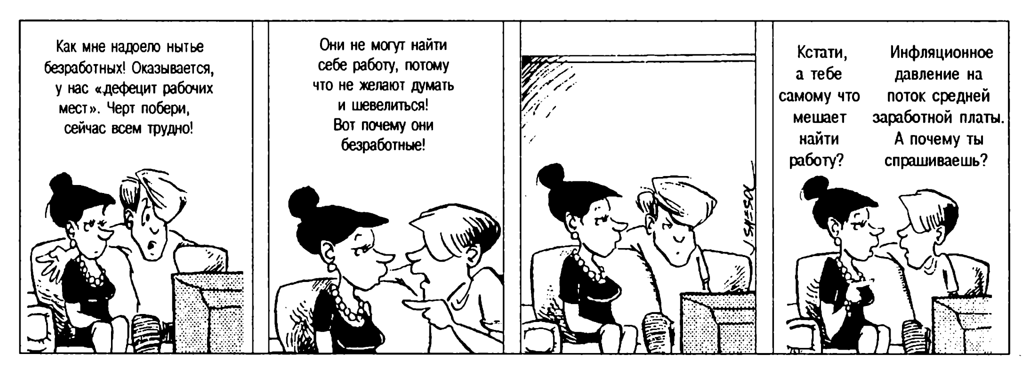


Рис. 3.4. То, как мы объясняем чье-то негативное поведение, зависит от того, какие чувства мы при этом переживаем

веденных в Великобритании, Индии, Австралии и США, позволяют говорить о том, что атрибуции людей прогнозируют их отношение к беднякам и безработным (Furnham, 1982; Pandey et al., 1982; Skitka, 1999; Wagstaff, 1983; Zucker & Weiner, 1993). Люди, считающие отсутствие работы и бедность следствием личных диспозиций, склонны поддерживать политиков, не симпатизирующих своим бедным и безработным согражданам («Они ленивы и безынициативны») (рис. 3.4). Взгляды таких людей отличаются от взглядов тех, кто прибегает к внешней атрибуции («Интересно, многого бы мы с тобой добились, если бы нам пришлось жить в подобной тесноте, практически без образования и подвергаться дискриминации?»). Французские исследователи Жан-Леон Бовуа и Николь Дюбуа пишут, «что сравнительно привилегированные представители среднего класса более, нежели не столь успешные люди, склонны считать, что поведение людей объясняется их личностными качествами» (Beauvois & Dubois, 1988). (Это те, кто имеет тенденцию считать: вы имеете то, что заслуживаете.)

> Большинство бедняков вовсе не лентяи... Они уезжают из дома чуть свет... Они воспитывают чужих детей... Они подметают улицы... Нет, нет, они совсем не ленивы.
>
> *Преподобный Джесси Джексон*
> Обращение к общенациональному съезду Демократической партии, июль, 1988

Описав негативные последствия детства, проведенного в одном из самых криминогенных регионов Америки, Джонатан Козол отметил: некоторые люди, склонные к диспозиционной атрибуции, полагают, что, изолировав от общества сравнительно небольшое число плохих людей, можно покончить с преступностью (Kozol, 1995, p. 163). Они думают, что, выкинув несколько гнилых яблок, можно спасти остальной урожай. Однако Козол сомневается в этом, «ибо немало страждущих, которые либо нуждаются в наркотиках, либо думают, что нуждаются в них, будут по-прежнему жить в невыносимых условиях... Так сколько же "сорной травы" нужно выполоть, чтобы "поле" стало чистым? Сколько юношей, а заодно и девушек, придется "вырвать" из зараженного сорняками поля, чтобы в конечном итоге получить счастливое гетто?»

Какую пользу может принести нам осознание самого факта существования ошибки атрибуции? Однажды мне довелось помогать интервьюеру, проводившему отбор сотрудников на факультет. Одного претендента мы интервьюировали вшестером, и у каждого из нас была возможность задать ему два или три вопроса. Я ушел, думая: «Какой он зажатый, неуклюжий человек». Со вторым кандидатом мы встретились с глазу на глаз за чашкой кофе, и сразу же оказалось, что у нас есть общий близкий друг. Наша беседа продолжалась, я все больше и больше восхищался тем, какой она «сердечный, обаятельный и располагающий к себе человек». Я совершенно забыл о фундаментальной ошибке атрибуции, а когда вспомнил о ее существовании, пересмотрел результаты своего анализа. Я приписал его

зажатость и ее раскованность их диспозициям и лишь с опозданием понял, что все это — результат интервьюирования в совершенно разных условиях. Если бы я видел ситуацию их глазами, о, возможно, пришел бы к другим выводам.

Зачем мы изучаем ошибки атрибуции?

Эта глава, так же как и предыдущая, посвящена объяснению некоторых слабых сторон и заблуждений нашего социального мышления. Читая их, вы можете подумать, что, «подшучивая над другими, социальные психологи оттягиваются по полной программе», как выразился один из моих студентов. В действительности же эксперименты планируются и проводятся вовсе не для того, чтобы показать, «какие дураки эти смертные» (хотя некоторые эксперименты и правда забавны); их цель — получение информации о том, как мы думаем о себе и об окружающих.

Если вы шокированы способностью человека к иллюзиям и самообману, вспомните, что наш образ мыслей преимущественно адаптивен. Иллюзорное мышление — нередко некий побочный продукт нашей мыслительной способности к упрощению сложной информации. Иллюзорное мышление «работает» параллельно с перцептивными механизмами, которые в большинстве случаев дают нам верные представления о мире, хотя иногда вводят в заблуждение.

Вторая причина пристального внимания к предубеждениям, вторгающимся в наше мышление, заключается в том, что в большинстве случаев мы даже не догадываемя о них. Я подозреваю, что вы обнаружите значительно больше сюрпризов, находок и, соответственно, получите больше пользы при анализе человеческих ошибок и предубеждений, чем при обращении к доказательствам в пользу способности человека к логике и к интеллектуальным достижениям. С этим связан и повышенный интерес мировой литературы к гордыне и прочим человеческим порокам. Гуманитарное образование знакомит нас с недостатками, присущими нашему мышлению, в надежде на то, что мы будем более рациональны и научимся лучше взаимодействовать с окружающей действительностью.

И надежда эта оправдывается: студенты, изучающие психологию, интерпретируют поведение не столь упрощенно, как будущие специалисты в области естественных наук, равные им по интеллекту (Fletcher et al., 1986). Поэтому, памятуя о важнейшей цели — о развитии нашей способности к критическому мышлению, — давайте продолжим рассмотрение вопроса о том, как результаты новых исследований в области социального мышления способны усилить наши социальные объяснения.

Резюме

Исследователи атрибуции изучают наше объяснение поведения других людей. Когда мы объясняем поступки окружающих их личностными диспозициями, а когда — внешними обстоятельствами? Как правило, мы делаем обоснованные атрибутивные заключения. Однако, объясняя поведение разных людей, мы нередко совершаем фундаментальную ошибку атрибуции (называемую также ошибкой соответствия). Мы настолько склонны объяснять поведение окружающих их личностными качествами и установками, что недооцениваем давление ситуации даже тогда, когда оно очевидно. Если воздушный шар летит, потому что его подгоняет не видимый нами ветер, мы не допускаем мысли о том, что его движение — результат действия какой-то внутренней силы. Но люди — одушевленные существа,

и поэтому, наблюдая чье-либо поведение, мы чаще всего не придаем значения «ситуационным ветрам» и «возлагаем всю ответственность» на внутренние силы.

Отчасти эта ошибка атрибуции является следствием того, что в центре нашего внимания, когда мы наблюдаем за чьим-либо поведением, оказывается человек, а ситуация становится относительно невидима. Когда же мы действуем сами, наше внимание сосредоточено на ситуации: мы реагируем на нее, и она становится более ясной. Этим и объясняется тот факт, что мы более чувствительны к влиянию ситуации на нас самих, чем на окружающих.

Конструирование интерпретаций и воспоминаний

Результаты неординарных экспериментов свидетельствуют о том, в какой мере предубеждения могут искажать наши восприятие и трактовки, а дезинформация — воспоминания.

В главе 1 отмечен существенный факт, относящийся к мышлению человека, а именно: восприятие и обработка нами информации зависят от нашего предвзятого мнения. Мы объясняем мир, глядя на него через тонированные теорией очки. Даже признавая, что предвзятое мнение влияет на социальные суждения, люди не способны понять, насколько оно велико. Рассмотрим результаты проведенных недавно экспериментов, в том числе и тех, в которых изучалось влияние предубеждений на восприятие и обработку информации, и тех, в которых суждения внедрялись в сознание испытуемых после того, как им сообщалась информация. Это делалось для того, чтобы понять, как «внедренные» постфактум идеи искажают воспоминание. Вывод, который может быть сделан из всех этих экспериментов, заключается в следующем: мы реагируем не на действительность как таковую, а на наше толкование этой действительности.

Восприятие и интерпретация событий

Влияние предубеждений и ожиданий принадлежит к тем проблемам, с которых традиционно начинается изучение психологии. Вспомните фотографию далматинца, представленную в главе 1. Или задумайтесь над фразой (перевод которой — птица в руках):

A
BIRD
IN THE
THE HAND

Вы обратили внимание на то, что она «какая-то не такая»? В ней есть не только то, что можно увидеть глазами. То же самое можно сказать и о социальном восприятии. Поскольку социальное восприятие во многом зависит от зрительного восприятия очевидца, даже простой стимул может произвести на двух человек совершенно разное впечатление. Фраза «Канадец Жан Кретьен — "нормальный" премьер-министр» его горячим поклонником будет воспринята едва ли не как критика, а тем, кто критически относится к нему, — как чрезмерная похвала. В тех случаях, когда социальную информацию можно интерпретировать по-разному, предубеждения важны (Hilton & von Hippel, 1990).

О том, какую власть могут иметь над людьми предубеждения, свидетельствуют результаты эксперимента, проведенного Робертом Валлоне, Ли Россом и Марком Леппером (Vallone, Ross & Lepper, 1985). Они показали студентам — сторон-

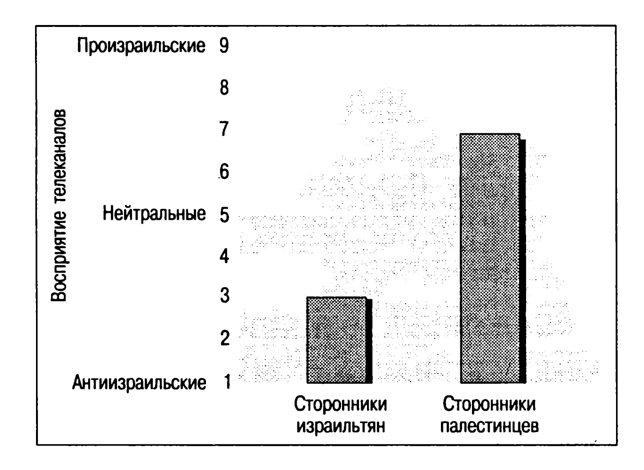


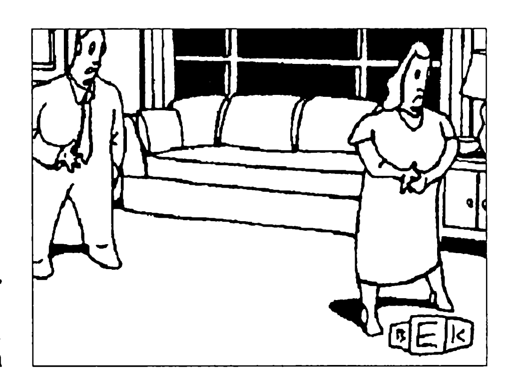
Рис. 3.5. И сторонники израильтян, и сторонники палестинцев, которые смотрели сюжеты разных каналов на тему «Резня в Бейруте», признали телеканалы необъективными по отношению к тем участникам конфликта, которых они сами поддерживали. *Источник*: Vallone, Ross & Lepper, 1985

никам израильтян и палестинцев — шесть фрагментов новостей разных телевизионных каналов, в которых рассказывалось об убийстве в 1982 г. гражданских лиц — обитателей двух лагерей беженцев в Ливане. Как показано на рис. 3.5, и сторонники израильтян, и сторонники палестинцев восприняли телеканалы как необъективные по отношению к тем участникам конфликта, которых они сами поддерживали. Этот феномен давно стал общим местом. Кандидаты в президенты и их сторонники едва ли не всегда считают, что средства массовой информации «льют воду на мельницу» соперника. Спортивным болельщикам кажется, что судьи более благосклонны к противоборствующей стороне. Каждая из конфликтующих сторон (муж и жена, менеджмент и профсоюз, противостоящие друг другу расовые группы) считают беспристрастных посредников необъективными по отношению к ним.

Опрос Гэллапа, проведенный в 1995 г., показал, что 78% чернокожих и только 42% белых американцев поддерживают оправдательный приговор, вынесенный О. Дж. Симпсону. Спустя более двух лет после гражданского судебного процесса 71% белых и 28% чернокожих респондентов считали обвинение в убийстве, вынесенное Симпсону, возможно или точно справедливым.

Ежемесячный опрос Гэллапа, октябрь, 1995; Newport & Saad, 1997

Наши общие представления о мире способны сделать так, что даже свидетельство «против» покажется свидетельством «за». Например, Росс и Леппер помогали Чарльзу при проведении опроса студентов, которых просили оценить результаты двух якобы новых исследований (Lord, Ross & Lepper, 1979). Половина респондентов высказались за высшую меру наказания, половина — против. Результаты одного «исследования» подтверждали, что студенты считают смертную казнь сдерживающим фактором, а результаты другого опровергали это. Результаты: и сторонники, и противники смертной казни с готовностью восприняли доказательства, подтверждавшие их точку зрения, но резко критиковали те результаты, которые ее опровергали. Иными словами, предъявление обеим сторонам идентичной совокупности доказательств «за» и «против» не только не сблизило их позиции, но усугубило различие между ними. В последующих экспериментах участникам предъявляли смешанную информацию с целью спровоцировать их сомнительными доказательствами, заставить их задуматься о сути проблемы и мотивировать к опровержению доказательств, противоречащих их точке зрения (Edwards & Smith, 1996;



– Разумеется, мне не все равно, что, по-твоему, я думал по поводу того, как ты воспринимала то, какими бы мне хотелось видеть твои чувства

Kuhn & Lao, 1996; Munro & Ditto, 1997). Дело кончилось тем, что каждая из сторон восприняла свидетельства как поддерживающие ее мнение и лишь укрепилась в нем.

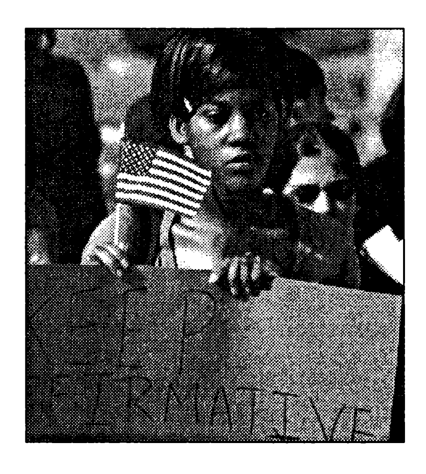
Можно ли сказать, что именно поэтому неоднозначная информация нередко провоцирует политические, религиозные и научные конфликты? В США теледебаты кандидатов, предшествующие президентским выборам, преимущественно усиливают мнение, сложившееся до их проведения. Во время предвыборных теледебатов в 1960, 1976 и 1980 гг. подавляющее большинство телезрителей (10:1) из числа тех, кто уже решил, за кого будет голосовать, воспринимали своего кандидата как уже одержавшего победу (Kinder & Sears, 1985). Аналогичное явление наблюдалось и в 1996 г.: после первых же дебатов сторонники обоих кандидатов стали еще активнее поддерживать их (Munro et al., 1997). Когда людям, придерживающимся противоположных взглядов, предъявляется смешанная информация, они ассимилируют ее сообразно своим взглядам и укрепляются в собственном мнении.

> Каков я сам, так я и вижу.
>
> *Ральф Уолдо Эмерсон*
> Эссе

Ученые тоже не свободны от власти предубеждений. В главе 1 мы уже говорили о том, что в науку проникают убеждения и нравственные ценности тех, кто создает ее. Философы, занимающиеся философией науки, напоминают: наши наблюдения «обременены теорией». Объективная реальность существует независимо от нас, но наблюдаем мы за ней через призму собственных убеждений, установок и нравственных ценностей. И это обстоятельство — одна из причин исключительной важности наших убеждений: они формируют нашу интерпретацию всего остального. Нередко это позволительно. Например, если у вас уже сложилось определенное мнение о журналистских стандартах некоторых таблоидов, ваше неприятие заголовков вроде «Компьютеры разговаривают с мертвецом» может быть вполне оправданным. Случаи проявления необъективности, являющейся следствием наших предубеждений, — это цена, которую мы платим за помощь, оказываемую ими в фильтровании и эффективной систематизации огромного информационного потока.

> Если у вас есть какое-либо убеждение, оно влияет на ваше восприятие релевантной информации. Если какая-то страна кажется вам враждебной, вы склонны истолковывать все ее неоднозначные действия как доказательства ее враждебности.
>
> *Роберт Джервис*, политолог, 1985

Экспериментаторы, манипулирующие предубеждениями, демонстрируют их поразительное влияние на то, как испытуемые интерпретируют и вспоминают свои



Сторонники кандидата или определенной трактовки того или иного события склонны считать, что средства массовой информации симпатизируют их оппонентам

наблюдения. Майрон Ротбарт и Памела Биррелл попросили студентов Университета штата Орегон оценить по фотографии выражение лица изображенного на ней мужчины (рис. 3.6). Те студенты, которым сказали, что он гестаповец, руководивший во время Второй мировой войны варварскими медицинскими опытами над узниками концентрационных лагерей, интуитивно сочли выражение его лица жестоким. (Разве вы не видите, что он едва сдерживает усмешку?) Те же, кому его представили как лидера антигитлеровского подполья, чья храбрость помогла спастись тысячам евреев, сочли, что выражение лица свидетельствует о его доброте и сердечности. (Присмотритесь повнимательней. У него участливый взгляд, и он почти улыбается.)

> Ошибка, которую совершает наш глаз, направляет наш ум: то, что направляется ошибкой, должно ошибаться.
>
> *Шекспир*
> Троил и Крессида, 1601–1602

Немецкий исследователь Харальд Валлботт контролировал восприятие испытуемыми эмоций, изменяя обстановку, в которой они видели лицо. Кинематографисты называют этот феномен «эффектом Кулешова» — по имени русского кинорежиссера, который, искусно манипулируя зрительскими предположениями, направлял их умозаключения. Кулешов продемонстрировал этот феномен, создав три короткометражных фильма с участием актера, лицо которого не выражало решительно ничего, хотя перед этим зрителям показывали мертвую женщину, тарелку супа или играющую девочку. В зависимости от того, что было на экране, его лицо казалось зрителям печальным, задумчивым или радостным. Мораль: реальность существует вне нас, но наш разум активно истолковывает ее. Разные люди истолковывают ее по-разному, а потому и ведут себя тоже по-разному.

> Мы слышим и понимаем только то, что нам уже наполовину известно.
>
> *Генри Дэвид Торо* (1817–1862)

То, как другие воспринимают нас, тоже зависит от объяснения ими реальности. Когда мы лестно или нелестно отзываемся о ком-либо, люди склонны ассоциировать с нами те черты, за которые мы хвалим или ругаем (Mae, Carlston & Scowronski, 1999). Если мы постоянно говорим об окружающих, что они — сплетники, не исключено, что люди подсознательно начнут ассоциировать слово «сплетня» с нами самими. Назовите кого-нибудь болваном или ничтожеством, и люди в дальнейшем могут решить, что вы именно такой. Скажите про кого-нибудь, что он неравнодушный человек, умеющий любить и сочувствовать, и вы сами можете показаться



Рис. 3.6. Фото «Курта Уолдена», показанное студентам Майроном Ротбартом и Памелой Биррелл. Как вы думаете, перед вами добрый или жестокий человек?

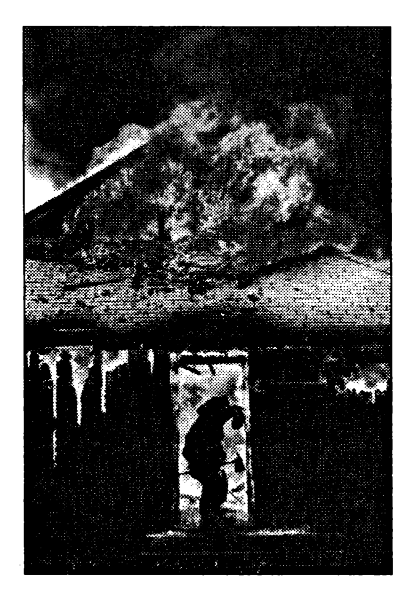
более сердечным. Учитывая то, что нам известно про эффект ложного консенсуса — преувеличение представлений о том, в какой мере окружающие разделяют наши точки зрения (см. главу 2), — можно согласиться, что мы действительно склонны видеть в других то, что справедливо по отношению к нам самим. «Я — резина, а ты — клей; то, что ты говоришь, отскакивает от меня и прилипает к тебе»[1]. Судя по всему, этой старинной поговорке нельзя отказать в интуитивной мудрости.

Стойкость убеждений

Если ложная идея оказала негативное влияние на обработку информации, способно ли ее последующее развенчание сгладить это эффект? Представьте себе няню, которая, проведя вечер в обществе плачущего младенца, решит, что кормление из рожка вызывает у ребенка боли в животе: «Похоже, что коровье молоко годится теленку, но не годится младенцу». Если потом выяснится, что у ребенка жар, станет ли няня тем не менее упорствовать и настаивать, что кормление из рожка — причина колики (Ross & Anderson, 1982)? Чтобы ответить на этот вопрос, Ли Росс, Крейг Андерсон и их коллеги сначала внушали людям ложное представление, а затем пытались развенчать его.

Результаты их исследования свидетельствуют: после того как человек мысленно логически обоснует ложное представление, его на удивление трудно разрушить. В каждом эксперименте сначала «имплантировалось» ложное представление: исследователи либо сами объявляли его правдой, либо подводили испытуемых к такому выводу, предоставив им возможность изучить два примера. Затем испытуемых спрашивали, почему они считают, что это правда. В конце концов экспериментаторы окончательно развенчивали исходную информацию. Они говорили испытуемым, что эта информация «была сфабрикована» специально для опытов и что половина испытуемых получила диаметрально противоположные сведения. Тем не менее около 75% испытуемых сохранили новое убеждение практически «в целости и сохранности». Полагают, это связано с тем, что они не смогли расстаться с объяснениями, которые сами придумали. Этот феномен, извест-

[1] В русской традиции немало аналогичных по смыслу идиом, например: «Кто так обзывается, тот сам так называется». — *Примеч. науч. ред*



Правда ли, что лучшие пожарные — это люди, склонные к риску? Или они — худшие пожарные?

ный под названием **стойкость первоначальных убеждений**, доказывает, что убеждения способны жить своей собственной жизнью и пережить развенчание породивших их свидетельств.

Так, Андерсон, Леппер и Росс предлагали испытуемым изучить один или два реальных примера, а затем просили решить, хорошие или плохие пожарные получатся из людей, склонных идти на риск. Одна группа испытуемых рассматривала в качестве примера человека, склонного к риску, который вполне успешно работал пожарным, и осторожного человека, из которого получился плохой пожарный. Вторая группа испытуемых рассматривала диаметрально противоположный пример. После того как испытуемые сформулировали свою теорию относительно того, хорошие или плохие пожарные получаются из готовых идти на риск людей, они письменно объясняли, почему пришли к тому или иному выводу. Например, объяснение могло быть таким: люди, готовые идти на риск, — храбрые люди. Или таким: не склонные рисковать действуют осмотрительнее. Каждое из написанных объяснений могло продолжать свое существование независимо от информации, которая изначально сформировала убеждение. После того как экспериментаторы продемонстрировали несостоятельность этой информации, испытуемые не отказались от сформулированных ими самими объяснений и продолжали верить в то, что профессионализм пожарного *действительно* зависит (или не зависит) от его склонности к риску.

> Никто не отрицает, что люди способны изменить свои убеждения под влиянием новых фактов. Ведь перестают же дети в конце концов верить в Санта-Клауса. Мы лишь считаем, что подобные изменения, как правило, происходят очень медленно и что нередко для изменения убеждения нужны более веские доказательства, чем для его создания.
>
> *Ли Росс, Марк Леппер*, 1980

Эти эксперименты свидетельствуют также и о том, что чем больше мы изучаем свои теории и объясняем, почему они могут быть *верны*, тем более закрытыми становимся для информации, в которой наши убеждения подвергаются сомнению. Стоит нам только решить, что обвиняемый может быть виновен, найти объяснение оскорбительному поведению незнакомца или росту цены на акции, которые мы предпочитаем, как эти объяснения становятся настолько жизнеспособными, что вполне могут устоять даже под напором свидетельств диаметрально противоположного характера (Davies, 1997; Jelalian & Miller, 1984).

Есть убедительные доказательства в пользу того, что наши убеждения и ожидания оказывают мощное влияние на «мысленное конструирование» нами различных событий. Мы извлекаем пользу из наших предубеждений так же, как ученые извлекают пользу из созданных ими теорий, которые направляют впоследствии и их наблюдения, и интерпретацию событий. Однако порой за эту выгоду приходится дорого платить: мы становимся заложниками собственного образа мыслей. Например,

оказалось, что так называемые «каналы», которые часто видели на поверхности Марса, — действительно результат деятельности разумных существ, только существа эти обитают не на Марсе, а на Земле.

Есть ли какое-нибудь средство, способное «исцелить» от стойких первоначальных убеждений? Да, есть. *Объясните обратное.* Чарльз Лорд, Марк Леппер и Элизабет Престон повторили описанный выше эксперимент, в котором проводился опрос по поводу высшей меры наказания, внеся в него два дополнения (Lord, Lepper & Preston, 1984). Во-первых, они просили некоторых испытуемых оценивать доказательства «как можно более *объективно* и *непредвзято*». Этот призыв не возымел никакого действия: независимо от того, «за» или «против»

Проблема крупным планом

Стойкость убеждений и дилемма Монти Холла

Рассмотрим дилемму, названную в честь ведущего телеигры «Давайте заключим сделку» и представляющую собой вариант двухстадийного процесса принятия решений, который включает выбор: твердо придерживаться первоначального мнения или изменить его и сделать другой ход.

> Представьте себе, что вы участвуете в телеигре и вам предстоит выбрать одну из трех дверей. За одной дверью – автомобиль, за двумя другими – козы. Вы выбираете дверь, например дверь № 1, и ведущий, знающий, что скрывается за каждой дверью, открывает другую, допустим, дверь № 3, за которой – коза. Затем он говорит вам: «Вы настаиваете на своем выборе? Или хотите, чтобы я открыл дверь № 2?» Выгодно ли вам изменять свое решение?

Когда Крэг Ф. Уитэйкер из г. Колумбия (штат Мэриленд) задал этот вопрос Мэрилин вос Савант, обозревателю газеты Parade, она ответила: «Да, откройте дверь № 2». Этот эпизод вызвал лавину писем от телезрителей, причем 9 корреспондентов из 10 выражали несогласие с журналисткой. Один профессор математики написал: «У меня на полке – более 50 учебников по теории вероятности, и в каждом из них – верное решение проблемы и предостережение против ошибки, допущенной Мэрилин. Подобные ошибки часто совершают несведущие в математике люди».

Между тем, когда страсти улеглись, эмпирические имитации головоломки (любой читатель может сам выполнить их) и более глубокий математический анализ показали, что вос Савант была права. Давайте рассуждать. Какова вероятность того, что вы изначально выбрали правильную дверь? Один шанс из трех. Какова вероятность того, что «правильная» дверь – одна из двух других? Два шанса из трех. После того как ведущий «исключает из игры» одну из них (а это происходит всегда), вероятность того, что «правильная» дверь – это не та дверь, которую вы выбрали, – по-прежнему 2 шанса из 3.

Когда социальный психолог Дональд Гранберг привлек студентов Миссурийского университета к участию в имитации этой дилеммы, выяснилось, что только 9% отказались от своего первоначального выбора (91% участников настояли на нем) (Granberg, 1996, 1999). В Бразилии, Китае и в Швеции студенты тоже не спешили изменить свое решение в пользу более благоприятного для них варианта. Но когда изначальное решение принимал кто-то другой, а участнику эксперимента нужно было сказать, должен ли он изменить его или нет, 38% высказались за изменение. По мнению Гранберга, этот факт позволяет предположить, что ошибочная приверженность первоначальному выбору отражает не только неверную оценку людьми их шансов на успех, но и стойкость их изначальных убеждений и поведения. После того как принято какое-либо решение, сделано какое-либо финансовое вложение или сформулировано какое-либо мнение, в дело вступает когнитивная инерция, которая и поддерживает их.

высшей меры высказывались испытуемые, те, к кому обращались с ним, оценивали доказательства столь же предвзято, как и те, к кому экспериментаторы не обращались.

Во-вторых, исследователи попросили третью группу испытуемых подумать над таким вопросом: стали бы они столь же высоко (или столь же низко) оценивать доказательства, если бы участвовали в аналогичном исследовании, но должны были бы обосновать обратное? Испытуемые, представившие себе подобную ситуацию, уже более объективно оценивали доказательства «за» и «против» их взглядов. На своем собственном опыте экспериментатора Крейг неоднократно убеждался: объяснение причин, по которым противоположная теория может быть верна (например, объяснение того, почему осмотрительный человек может лучше справляться с обязанностями пожарного, чем человек, склонный к риску), ослабляет убеждения или вовсе избавляет от них (Anderson, 1982; Anderson & Secher, 1986). Так оно и есть: объяснение не обязательно противоположного, а любого альтернативного варианта побуждает людей обдумывать разные возможности (Hirt & Markman, 1995).

> **Две трети из того, что мы видим, находится не перед нашими глазами, а позади них.**
>
> Китайская пословица

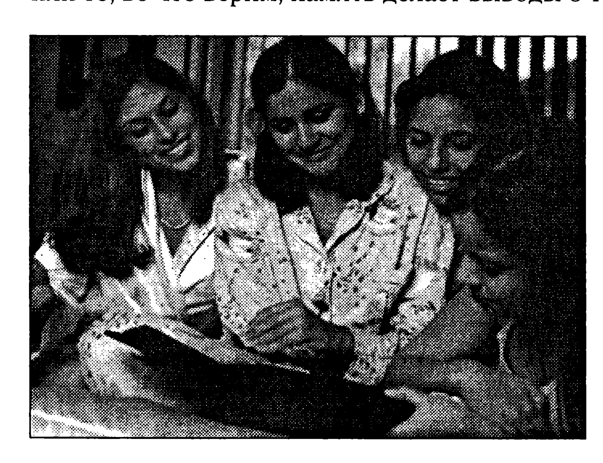
Конструирование воспоминаний

Вы согласны со следующим утверждением:

> Память можно сравнить с находящимся в мозге сундуком, в который мы складываем разную информацию, а потом извлекаем ее по мере необходимости. Иногда из этого сундука что-нибудь пропадает, и тогда мы говорим, что мы это забыли.

Около 85% студентов колледжа согласны с ним (Lamal, 1979). Как написал в 1988 г. журнал *Psychology Today*, «наука доказала, что накопленный жизненный опыт прекрасно сохраняется в вашем сознании».

На самом же деле исследования, выполненные психологами, доказали, что это совсем не так. Многие воспоминания не являются копиями реальных событий, «отданными на хранение» в банк памяти. Правильнее говорить о том, что мы конструируем воспоминания в тот момент, когда извлекаем их, ибо память включает и аргументацию, обращенную в прошлое. Используя то, что мы сегодня знаем, или то, во что верим, память делает выводы о том, что должно было бы быть. Мы



В отличие от фотографий воспоминания, извлеченные из банка памяти, реконструируются

похожи на палеонтолога, который по фрагментам костей реконструирует облик динозавра: используя фрагменты информации и наши нынешние чувства и ожидания, мы реконструируем свое далекое прошлое (Hirt, 1990; Ross & Buehler, 1994). Таким образом, мы можем легко пересмотреть (хотя и на уровне подсознания) свои воспоминания таким образом, чтобы они соответствовали нашим нынешним знаниям. Когда один из моих сыновей посетовал, что не вышел из печати июньский номер журнала *Cricket*, а потом ему показали, где журнал лежит, он сказал: «Здорово! Я же знал, что получил его!»

> Нельзя сказать, что память похожа на чтение книги. Она скорее похожа на написание книги по разрозненным заметкам.
>
> *Джон Ф. Кильстрем*, 1994

Когда экспериментатор или психотерапевт начинают манипулировать с представлениями людей об их прошлом, многие конструируют ложные воспоминания. Попросите кого-нибудь живо представить себе эпизод из детства (бежал, споткнулся, упал и разбил рукой окно) или как он опрокинул чашу с пуншем на свадьбе, и вы увидите, что около 25% из тех, к кому вы обратились с подобной просьбой, потом станут вспоминать эти вымышленные события как реальные (Garry et al., 1996; Hyman et al., 1995, 1996; Loftus & Pickrell, 1995). Человеческий разум занят поисками истины, но это не мешает ему иногда создавать ложь.

Реконструкция прошлых установок

Как вы относились 5 лет назад к атомной энергии? К президенту Клинтону или к премьер-министрам — Жану Кретьену или Тони Блэру? К своим родителям? Если с тех пор ваши установки изменились, известно ли вам — насколько?

Экспериментаторы попытались ответить на подобные вопросы и получили обескураживающие результаты. Люди, установки которых изменились, нередко настаивают на том, что они практически всегда были именно такими. Дарил Бем и Кейт Мак-Коннелл провели опрос среди студентов Университета Карнеги-Меллона (Bem & McConnell, 1970). Среди вопросов, которые они задавали, в неявном виде присутствовал и вопрос о том, насколько студенты контролируют университетскую учебную программу. Спустя неделю студенты согласились написать эссе о том, почему они против студенческого контроля. После этого их отношение к студенческому контролю стало значительно более негативным. Когда их попросили припомнить, как они отвечали на вопрос о контроле до написания эссе, они «вспомнили», что и тогда придерживались точно такого же мнения, как и *сейчас*, и не согласились с тем, что эксперимент повлиял на них. Когда же оказалось, что и студенты Университета Кларка точно так же отказываются от своих прежних установок, исследователи Д. Р. Уиксон и Джеймс Лэрд были потрясены «скоростью, размахом и решительностью», с которыми студенты пересматривают собственное прошлое (Wixon & Laird, 1976).

> Человек никогда не должен стыдиться признаваться в своих ошибках, ибо, признаваясь в них, он признается в том, что сегодня он мудрее, чем был вчера.
>
> *Джонатан Свифт*
> Мысли о разном, 1711

В 1973 г. исследователи из Мичиганского университета проинтервьюировали старшеклассников средних школ (национальная выборка), а затем повторно опросили их в 1982 г. (Markus, 986). Оказалось, что отношение респондентов к таким проблемам, как помощь меньшинствам, легализация марихуаны и равноправие женщин, спустя 9 лет (в 1982 г.) отличалось от их отношения к ним в 1973 г.

значительно больше, чем казалось им самим, когда они вспоминали свои первые ответы. Жорж Вайан, наблюдавший за несколькими взрослыми в течение определенного периода, написал: «Ничего удивительного: гусеницы превращаются в бабочек и потом убеждают всех, что они и в юности были маленькими бабочками. Все мы с возрастом становимся лжецами» (Vaillant, 1977, р. 197).

Действительно, конструирование позитивных воспоминаний делает наши размышления более радостными. Теренс Митчелл, Лей Томпсон и их коллеги пишут о том, что люди нередко видят прошлое в *розовом свете*: радостные события кажутся им сегодня более радостными, чем казались в свое время (Mitchell & Leigh Thompson, 1994, 1997). Студенты колледжа, совершившие трехнедельное путешествие на велосипедах; пожилые люди, путешествующие в сопровождении гида по Австрии, и студенты-выпускники на каникулах — все были довольны тем, как проводили время. Но впоследствии, *вспоминая* об этих событиях, они говорили о них как о еще более радостных: они практически не упоминали о том, что им не нравилось или раздражало, и подчеркивали только самое хорошее. То непродолжительное и приятное время, которое я прожил в Шотландии, сейчас, когда я вернулся в свой офис и снова разрываюсь между разными делами, кажется мне настоящим блаженством. Любой позитивный опыт — это сочетание удовольствий, связанных с ожиданием события, с самим событием и с возможностью видеть его потом в розовом свете.

Восхищаться можно лишь тем путешествием, которое осталось в прошлом.
Поль Теру
The Observer

Согласно данным Кэти Мак-Фарланд и Майкла Росса, по мере того как наши отношения с разными людьми изменяются, мы также пересматриваем и наши воспоминания об этих людях (McFarland & Ross, 1985). Исследователи попросили студентов университета оценить своих партнеров и партнерш, с которыми они постоянно встречались. Спустя два месяца процедуру повторили. Те респонденты, чье чувство за это время стало сильнее, были склонны считать, что влюбились с первого взгляда. Те же, кто расстался со своими партнерами, чаще вспоминали о том, что уже давно распознали в них эгоистов с плохими характерами.

С таким же феноменом столкнулись и Диана Холмберг и Джон Холмс, опросившие 373 пары молодоженов (Holmberg & Holmes, 1994). Большинство их респондентов говорили, что очень счастливы. Во время повторного опроса, который проводился спустя два года, те из них, чей брак сложился неудачно, вспоминали, что с самого начала в их жизни не было ничего хорошего. По словам исследователей, результаты оказались «пугающими»: «Подобные предубеждения способны привести к опасному скатыванию по наклонной плоскости. Чем хуже ваша текущая оценка партнера, тем хуже ваши воспоминания о том, что с ним связано, а это значит, что ваши негативные установки будут и дальше “набирать силу”».

Дело не в том, что мы совершенно не осознаем, какие именно чувства испытывали в прошлом, а в том, что если воспоминания не очень отчетливы, ими начинают управлять наши нынешние чувства. Все родители сокрушаются по поводу нравственных ценностей своих детей. Отчасти это происходит потому, что они ошибочно полагают, будто разница между их собственными юношескими и нынешними ценностями значительно меньше, чем есть на самом деле.

Тщеславие способно сыграть жестокую шутку с нашей памятью.
Джозеф Конрад, писатель (1857–1924)

Реконструкция прошлого поведения

Когда мы обращаемся к воспоминаниям, у нас появляется возможность пересмотреть наше собственное прошлое. Майкл Росс, Кэти Мак-Фарланд и Гарт Флетчер рассказали некоторым студентам Университета Ватерлоо о том, насколько желательно чистить зубы (Ross, McFarland & Fletcher, 1981). Позднее, в ходе «другого» эксперимента эти студенты вспоминали, что за последние две недели чистили зубы чаще, чем те, кто не слышал сообщения экспериментаторов.

Можно привести и другие примеры.

- Когда репрезентативную выборку американцев расспросили про курение и экстраполировали полученные данные на всю нацию, оказалось, что как минимум 200 миллиардов сигарет из 600 миллиардов, ежегодно продаваемых в стране, остались «невостребованными» (Hall, 1985).
- Когда Бюро переписи населения США (Census Bureau, 1993) провело опрос общественного мнения, оказалось, что о своем участии в недавних президентских выборах сообщили 61% респондентов, хотя проголосовали только 55% взрослых американцев.
- Многие считают свои привычки менее вредными, чем привычки их друзей и знакомых. Если таким людям сообщается информация о том, как часто их приятели излишне много выпивают, едят слишком жирную пищу и т. д., они начинают вспоминать и сообщают, что позволяют себе подобные «вольности» реже (Klein & Kunda, 1993).

По мнению социального психолога Энтони Гринвалда, эти данные сродни явлению, о котором пишет Джордж Оруэлл в романе «1984»: «Необходимо помнить, что все события происходили так, как было нужно» (Greenvald, 1980). Гринвалд считает, что все мы — обладатели «тоталитарного эго», которое проводит ревизию прошлого таким образом, чтобы оно соответствовало нашим современным взглядам.

Иногда наша нынешняя точка зрения — лишь усовершенствованная прежняя; в этом случае мы можем ошибаться, вспоминая прошлое как более отличное, чем есть на самом деле, от настоящего. Эта тенденция объясняет следующие результаты, которые неразрывно связаны между собой и приводят исследователей в замешательство: участники психотерапевтических программ, программ, направленных на борьбу с избыточным весом и курением, и спортивно-оздоровительных программ в среднем добиваются очень скромных результатов. Однако они часто утверждают, что участие в программе принесло им большую пользу (Myers, 2001). По мнению Майкла Конвея и Майкла Росса, это происходит потому, что люди, потратившие немало усилий, времени и денег на самосовершенствование, вполне могут рассуждать примерно так: «Возможно, я и сейчас далек от совершенства, но раньше я был еще хуже. Значит, программа принесла мне очень большую пользу» (Conway & Ross, 1985, 1986).

Реконструкция нашего опыта

Проведя эксперименты, в которых приняли участие более 20 000 человек, Элизабет Лофтус выявила следующую тенденцию: мы склонны конструировать воспоминания с большой уверенностью, но порой с недостаточной точностью. Стандартный эксперимент проводился следующим образом: испытуемые наблюдают

за событием, получают ложную информацию о нем (или не получают ее), а затем тестируется их память. *Эффект дезинформации* проявляется из опыта в опыт. Испытуемые включают дезинформацию в свои воспоминания: они вспоминают знак «уступи дорогу» как знак «стоп»; молотки как отвертки; журнал *Vogue* как журнал *Mademoiselle*; доктора Хендерсона как «доктора Дэвидсона»; кашу, поданную на завтрак, как яйца; а гладко выбритого мужчину как парня с усами (Loftus et al., 1989). Лофтус полагает, что внушенная дезинформация может даже порождать ложные воспоминания о якобы имевшем место сексуальном насилии над ребенком (Loftus, 1993).

Отложите книгу и вспомните какой-нибудь эпизод из дорогого вам прошлого, а потом продолжите чтение этого раздела. Вы видите себя в этом эпизоде? Если да, значит, ваше воспоминание — это реконструкция, потому что в действительности вы себя не видели.

Этот процесс влияет на наши воспоминания и о социальных, и о физических событиях. Джек Крокстон и его коллеги попросили студентов побеседовать с кем-нибудь в течение 15 минут (Croxton et al., 1984). Те из них, которым потом сказали, что они понравились своим собеседникам, вспоминали поведение последних как раскованное, непринужденное и дружелюбное. Те же, кому было сказано, что они не понравились своим собеседникам, сказали, что те нервничали, суетились и казались недовольными.

Чтобы понять, почему это происходит, представьте себе, что наши воспоминания опутаны ассоциациями и хранятся именно в такой «паутине». Когда мы хотим извлечь что-либо из своей памяти, нам нужно «дернуть» за одну из нитей, ведущих к этому эпизоду. Этот процесс назвали **прайминг** (Bower, 1986). Именно прайминг философ и психолог Уильям Джеймсописал как «пробуждение ассоциаций».

Мы можем даже не осознавать того, что затрагиваем, пробуждаем наши ассоциации (т. е. что имеет место прайминг). Когда человек, находясь дома один, смотрит по телевизору триллер, его мышление может быть «приведено в действие» помимо его воли за счет активации пугающих воспоминаний, и потрескивание дров в печи покажется ему звуком шагов взломщика. Для многих студентов, изучающих психологию, чтение литературы о психических аномалиях становится толчком к интерпретации собственной тревожности и мрачного настроения. В экспериментах идеи, «внедренные» в сознание испытуемых, играют роль предубеждений: они автоматически — непреднамеренно, без осознания самими испытуемыми и без всяких усилий с их стороны — определяют то, как испытуемые интерпретируют и вспоминают события (Bargh & Chartrand, 1999). Прочитав такие слова, как «рискованный» и «уверенный в себе», люди позднее и в другом контексте сформируют позитивные впечатления о воображаемом альпинисте или покорителе Атлантики. Если же толчком к их размышлениям послужит такое негативное слово, как «безрассудный», их впечатления будут менее благоприятными (Higgins et al., 1977)

Резюме

Наши предубеждения оказывают сильное влияние на то, как мы интерпретируем и запоминаем события. В экспериментах предубеждения испытуемых поразительно влияют на восприятие и интерпретацию ими информации. Некоторые экспе-

риментаторы внедряли в сознание испытуемых суждения или ложные идеи после того, как сообщали им информацию. Результаты этих исследований свидетельствуют о том, что суждения, следующие за фактом, искажают наши воспоминания точно так же, как суждения, предшествующие им, искажают наше восприятие.

В Модуле А рассказывается о том, что ни у психиатров, ни у клинических психологов нет иммунитета против этих свойственных людям тенденций. Мы замечаем все избирательно, интерпретируем и запоминаем события таким образом, чтобы поддержать наши идеи. Наши социальные суждения — это смесь наблюдений и ожиданий, рационального и эмоционального.

Как мы судим об окружающих

Как уже отмечалось выше, наши когнитивные механизмы не безошибочны, хотя эффективны и адаптивны. В большинстве случаев они служат нам вполне исправно, однако иногда врачи неверно судят о своих пациентах, работодатели – о тех, кто работает на них, представители одной расы – о тех, кто принадлежит к другой, а супруги – друг о друге. Результатом становятся неверные диагнозы, производственные конфликты, предрассудки и разводы. Итак, каким образом формируются наши интуитивные социальные суждения об окружающих и насколько они верны?

Когда историки будут описывать первые 100 лет существования социальной психологии, они, без сомнения, назовут последнее тридцатилетие эрой социального когнитивизма. Призвав на помощь достижения когнитивной психологии, изучающей восприятие, репрезентацию и запоминание человеком разных событий, социальные психологи смогли, наконец, пролить долгожданный свет на формирование суждений. Давайте же посмотрим, что они узнали о выдающихся достоинствах нашей социальной интуиции и о тех ошибках, которые она совершает.

Мышление на подсознательном уровне

Что такое сила интуиции — мгновенное понимание чего-либо без рассуждений и анализа? Сторонники «интуитивного управления» полагают, что нам следует настраиваться на свои предчувствия. Формируя суждения об окружающих, говорят они, мы должны «прислушаться к нелогичным доводам» правого полушария головного мозга. Нанимая кого-либо на работу, увольняя с работы или инвестируя капитал, человек должен прислушиваться к своему внутреннему голосу. Когда мы судим об окружающих, нам надо следовать примеру Люка Скайуокера, героя кинофильма «Звездные войны»: отключать наши системы, управляемые компьютером, и полагаться на внутреннюю силу.

Правы ли интуиционисты, утверждая, что важная информация становится доступной нам немедленно и без сознательного анализа? Или правы скептики, которые говорят, что интуиция — это «убежденность в собственной правоте, независимо от того, правы мы или нет».

Результаты изучения прайминга позволяют говорить о том, что подсознательное действительно может быть «когнитивным монстром», контролирующим большую часть наших поступков. «Повседневная жизнь человека обусловлена преимущественно не его осознанными намерениями и сознательным выбором, а психическими процессами, которые приводятся в движение характерными признаками обстановки и действуют вне сознательной осведомленности, не подчиняясь осознанному руководству» (Bargh & Chartrand, 1999). Например, после вос-

приятия на подсознательном уровне изображения щенка испытуемые быстрее, чем после восприятия на подсознательном уровне изображения таракана, осознают, что слово «прекрасный» — хорошее (Giner-Sorola et al., 1999). В повседневной жизни подобный прайминг происходит постоянно. Когда зажигается красный свет, мы реагируем на него и тормозим раньше, чем сознательно решаем это сделать. «Чтобы быть в состоянии делать что-либо (например, водить машину, ходить на свидания, танцевать), необходимо отделение инициирования действия от неэффективной (т. е. медленной, последовательной и потребляющей много ресурсов) работы сознания; в противном случае неизбежно будет превалировать бездействие» (Macrae & Johnston, 1998).

Сила подсознательного

«У сердца есть свои резоны, неведомые разуму». Эти слова принадлежат философу и математику Блезу Паскалю, жившему в XVII в. Прошло три столетия, и ученые доказали его правоту. Наши знания не исчерпываются тем, о чем нам известно, что мы это знаем: знаем мы больше. Изучение бессознательной обработки информации человеком подтверждает ограниченность нашего доступа к тому, что происходит в наших умах (Bargh, 1994; Greenwald & Banaji, 1995). Наше мышление — отчасти контролируемое (преднамеренное и осознанное) и — в значительно большей степени, чем большинство из нас думает, — отчасти автоматическое (не требующее усилий и неосознанное). Автоматическое мышление имеет место не «на экране», а «за кадром», «вне зоны видимости», там, куда разуму хода нет.

Вспомните, что было рассказано в главе 2 о двойственности наших установок, о том, что порой они бывают имплицитными (автоматическими, привычными), а порой — эксплицитными (осознанными, вербализованными).

Рассмотрим следующие факты.

- *Схемы* — шаблоны сознания — автоматически, интуитивно руководят нашим восприятием и интерпретацией нашего опыта. Слышим ли мы, что кто-то говорит о религиозных сектах или о сексе, зависит не только от того, насколько четко было произнесено слово, но и от того, как мы автоматически интерпретировали этот звук.
- *Эмоциональные реакции* нередко наступают едва ли не мгновенно, и у нас не всегда хватает времени на неторопливое обдумывание. Раньше чем у коры головного мозга появится какой-либо шанс вмешаться в происходящее, нейроны передадут визуальную или аудиальную информацию в гипоталамус, играющий роль сенсорной приборной доски мозга, и далее — в его центр эмоционального контроля (в миндалевидное тело) (LeDoux, 1994, 1996).

Такие простые эмоции, как симпатия, антипатия или страх, как правило, практически не требуют анализа. Хотя наши интуитивные реакции порой и игнорируют логику, они все же могут быть адаптивными. Наши предки интуитивно настораживались, когда слышали в лесу какой-нибудь звук, и нередко пугались напрасно, но у них было больше шансов выжить и передать свои гены нам, чем у их более рассудительных «двоюродных братьев».

- Имея достаточный *опыт*, люди могут решать ту или иную проблему интуитивно. Ключевая информация о ситуации хранится в их памяти. Точно не зная, как это у нас получается, мы узнаем голос друга, стоит ему произнести

по телефону первое слово. Опытные шахматисты интуитивно распознают значимые комбинации, мимо которых проходят новички.

- Некоторые вещи — факты, имена и предшествующий опыт — мы помним *эксплицитно* (на сознательном уровне). Но другие — навыки и обусловленные диспозиции — мы помним *имплицитно*, не имея сознательного знания и не декларируя его. Сказанное справедливо для всех людей, но наиболее ярко этот феномен проявляется у людей, перенесших мозговую травму и утративших возможность формировать новые эксплицитные воспоминания. Научившись решать головоломку или играть в гольф, они будут отрицать, что когда-то уже занимались этим. Однако (к их собственному удивлению) они действуют, как натренированные люди.
- Не менее драматичны и случаи *скотомы*. Скотомы — это слепые пятна, возникающие в поле зрения людей, утративших часть зрительной коры вследствие инсульта или хирургического вмешательства. Если демонстрируемые им палочки попадают именно на эти слепые пятна поля зрения, они говорят, что ничего не видят. Когда же такие испытуемые правильно отвечают на вопрос, вертикальные или горизонтальные палочки им были показаны, они удивляются. Можно только повторить то, что уже было нами сказано: эти люди тоже недооценивают свои знания. Складывается такое впечатление, что существуют некие «маленькие мозги» — структуры, остающиеся невидимыми и обрабатывающие информацию параллельно и невидимо.
- *Прозопагнозия* — болезнь, которой страдают люди, перенесшие травму участка головного мозга, участвующего в обработке информации, связанной с распознаванием лиц. Они осознают, что перед ними — знакомые люди, но не в состоянии узнать в них своих супругов или детей. Тем не менее, когда таким больным показывают фотографии их близких, они не остаются безучастными, а «узнают их сердцем»: учащенное сердцебиение свидетельствует о неосознанном узнавании.
- В связи с этим подумайте о своей собственной способности интуитивно узнавать лица, которую вы принимаете как должное. Когда вы смотрите на фотографию, ваш мозг разлагает визуальную информацию на такие компоненты, как цвет, глубина, движение и форма, и, прежде чем вновь собрать их воедино, «работает» над каждым из них отдельно. В конце концов, так или иначе, ваш мозг сравнивает воспринятый образ с теми изображениями, которые хранились в нем с прежних времен. Есть! Мгновенно и без усилий вы узнаете свою бабушку. Если интуиция — это немедленное знание чего-либо без логического анализа, то восприятие — это интуиция высокого класса.
- Хотя подсознательные стимулы и лежат ниже порога сознательного восприятия, они все же способны оказывать интригующее воздействие. Когда определенные геометрические фигуры предъявляются испытуемым менее чем на 0,01 с, они утверждают, что не видели ничего, кроме вспышки света. Тем не менее позднее они продемонстрируют предпочтение тем фигурам, которые видели. Иногда мы интуитивно чувствуем что-то, но объяснить это не можем. Точно так же промелькнувшие слова, которые испытуемые не успели прочесть, могут сыграть роль «затравок», когда им в дальнейшем придется отвечать на вопросы. Даже в том случае, когда слово «хлеб» про-

мелькнуло слишком быстро для того, чтобы его можно было распознать, потом нам может быть легче распознать другое промелькнувшее слово, если оно будет связано с ним (например, «масло»), чем если оно не будет с ним связано (например, «бутылка»).

Итак, можно повторить, что многие рутинные когнитивные процессы протекают автоматически, интуитивно и неосознанно. Наше сознание функционирует как большая корпорация. Генеральный директор этой корпорации — наше контролируемое сознание — занимается лишь самыми важными делами или новациями, поручая исполнение рутинных обязанностей своим подчиненным. Подобное распределение ресурсов позволяет нам быстро, эффективно и интуитивно реагировать на многие ситуации.

Пределы интуиции

Хотя исследователи и утверждают, что подсознательная обработка информации способна привести к вспышкам интуиции, они все же сомневаются в ее безупречности. «Все согласны с тем, что подсознательное, возможно, не так совершенно, как принято считать», — говоря так, Элизабет Лофтус и Марк Клинджер выражают поддержку современных ученых, изучающих когнитивные процессы. Например, хотя подсознательная стимуляция и способна привести к слабой, скоротечной реакции, достаточной для того, чтобы вызвать если не осознание, то хотя бы чувство, нет доказательств того, что рекламные видеоклипы, предназначенные для воздействия на уровне подсознания, могут «перепрограммировать ваш подсознательный разум». (Сейчас уже получено немало новых свидетельств в пользу того, что сделать это невозможно [Greenwald, 1992].)

Социальные психологи исследовали наши предрасположенные к ошибкам суждения, основанные на хиндсайте (интуитивном ощущении, возникающем после того, как событие свершилось, которое можно выразить словами «Так я и знал!»). Специалисты, работающие в других областях психологической науки, изучили нашу способность к иллюзиям — ошибочные перцептивные интерпретации, фантазии и сконструированные убеждения. Известно, что пациенты, перенесшие операцию, в результате которой были разделены полушария головного мозга, могут мгновенно придумывать объяснения собственным непонятным поступкам и верить в эти объяснения (Gazzaniga, 1992). Если экспериментатор даст невербальному правому полушарию пациента команду «Идите!», пациент встанет и сделает несколько шагов, а его вербальное левое полушарие сразу же предложит правдоподобное объяснение («У меня было такое чувство, будто я выпил»).

Иллюзорное мышление упоминается и в многочисленных свежих публикациях о том, как мы воспринимаем, сохраняем и вспоминаем *социальную* информацию. Подобно тому как исследователи восприятия изучают зрительные иллюзии ради той информации о нормальных перцептивных механизмах, которую можно получить при этом, социальные психологи изучают иллюзорное мышление для того, чтобы извлечь ту информацию о нормальном мышлении, которую могут дать подобные исследования. Эти исследователи хотят дать нам карту повседневного социального мышления с четко обозначенными опасностями.

Когда мы изучаем некоторые из этих моделей эффективного мышления, помните следующее: демонстрация того, как люди создают ложные убеждения, не доказывает лживости всех убеждений. Тем не менее нелишне знать, откуда берется

фальшь, чтобы можно было распознавать ее. Итак, давайте посмотрим, как эффективная обработка информации может «сбиться с пути», и начнем с самопознания.

Суждения и излишняя самоуверенность

Мы уже знаем, что наши когнитивные системы эффективно и автоматически обрабатывают огромное количество информации. Однако наша адаптивная эффективность способна на компромиссы: когда мы интерпретируем собственный опыт и конструируем воспоминания, наша автоматическая интуиция нередко ошибается. Обычно мы даже не осознаем своих ошибок. «Интеллектуальное самомнение», проявляющееся в суждениях о прошлых знаниях (феномен «Так я и знал!»), распространяется и на оценки текущего знания, и на прогнозирование будущего поведения. Хотя мы и знаем, что в прошлом допускали ошибки, наши ожидания, связанные с будущим, — со своевременным выполнением работы, с поддержанием тех или иных отношений или с регулярными занятиями спортом, — преимущественно более позитивны (Ross & Newby-Clark, 1998). Истолковывая свое прошлое и будущее, мы истолковываем разные Я.

> Люди достаточно хороши, чтобы прожить жизнь, но недостаточно хороши, чтобы их ошибки стали предсказуемы и логичны.
>
> *Барух Фишхофф, 1981*

Чтобы изучить этот **феномен чрезмерной самоуверенности**, Дэниел Канеман и Эймос Тверски просили испытуемых письменно подтвердить свое согласие с утверждениями, в которых отражены конкретные факты, например: «Я на 98% уверен в том, что протяженность воздушной трассы между Нью-Дели и Пекином более ... миль, но менее ... миль» (Kahneman & Tversky, 1979). Большинство испытуемых проявили излишнюю самоуверенность: примерно в 30% случаев правильный ответ лежал вне интервала, относительно которого они были уверены на 98%. (Протяженность воздушной трассы между Нью-Дели и Пекином — 2500 миль.)

Чтобы выяснить, распространяется ли чрезмерная самоуверенность и на социальные суждения, Дэвид Даннинг и его помощники разработали следующий сценарий (Dunning et al., 1990). Они попросили студентов Стэнфордского университета высказать предположение о том, как незнакомый им человек ответит на ряд вопросов, в том числе и на такие: «Как бы вы предпочли готовиться к трудному экзамену — в одиночестве или вместе с товарищами?» и «Как бы вы оценили свои конспекты лекций — как небрежные или как аккуратные?» Располагая информацией о типе вопросов, но не зная, о чем конкретно им придется спрашивать, испытуемые сначала интервьюировали своих будущих респондентов, расспрашивая их об уровне образования, увлечениях, академических интересах, стремлениях и о том, кто они по знаку Зодиака, т. е. обо всем, что, по их мнению, могло им пригодиться. Затем, пока испытуемые-респонденты отвечали письменно на 20 вопросов, выбирая один из двух предложенных альтернативных вариантов ответа, испытуемые-интервьюеры прогнозировали ответы своих респондентов и оценивали уровень своей уверенности в собственных прогнозах.

В 63% случаев прогнозы интервьюеров оправдались, т. е. вероятность была превышена на 13%. Однако в среднем они *были уверены* в своих прогнозах на 75%. Прогнозируя ответы своих соседей по комнате в общежитии, они были уверены на 78% и оказались правы в 68% случаев. Но это еще не все: наиболее уверенные в



себе испытуемые были более склонны к *излишней* самоуверенности. Исследования выявили незначительную положительную корреляцию между самоуверенностью и точностью распознавания того, говорит ли собеседник правду или лжет (DePaulo et al., 1997). В том, что касается оценки сексуального опыта своего возлюбленного или любимых занятий соседей по комнате в общежитии, люди тоже проявляют явно излишнюю самонадеянность (Swann & Gill, 1997).

Ирония заключается в том, что чем меньше человек знает, тем он более самонадеян. По мнению Джастина Крюгера и Дэвида Даннинга, «чтобы понять, что такое компетентность, нужно быть компетентным» (Kruger & Dunning, 1999). Студенты, получившие самые низкие баллы в ходе тестирования знаний грамматики, логики и чувства юмора, более других склонны переоценивать свою одаренность именно в этих областях. Люди, не ведающие, что такое хорошая логика или хорошее знание грамматики, часто даже не догадываются о том, что им не хватает их. Если правда, что невежество способно порождать самоуверенность, тогда мы вправе спросить: в чем же именно проявляется наше невежество, о котором мы не подозреваем?

В главе 2 мы отмечали, что люди очень неточно оценивают свои долгосрочные эмоциональные реакции на хорошие и плохие события. Но лучше ли они прогнозируют собственное поведение? Чтобы ответить на этот вопрос, Роберт Валлон и его коллеги попросили студентов предсказать в сентябре, продолжат ли они обучение, выберут ли предмет, в котором будут специализироваться, останутся ли жить в кампусе в будущем году и т. д. (Vallone et al., 1990). Хотя в среднем студенты были на 84% уверены в своих прогнозах относительно самих себя, почти половина их оказалась неверной. Более того, они ошиблись в 15% тех прогнозов, в которых были уверены на 100%.

Оценивая свои шансы на успех в таком деле, как, например, экзамен по профилирующей дисциплине, люди выражают наибольшую уверенность в благополучном исходе дела тогда, когда до наступления «момента истины» остается достаточно много времени. По мере приближения дня экзамена возможность провала приобретает вполне зримые очертания и самоуверенность, как правило, идет на убыль (Gilovich et al., 1993).

Роджер Бьюлер и его коллеги пишут о том, что большинство студентов самонадеянно недооценивают и то, как много времени им понадобится для выполнения письменных работ и прочих заданий по основному предмету (Buehler et al., 1994). Они не одиноки.

- Проектировщики постоянно занижают стоимость проектов и не укладываются в намеченные сроки. В 1969 г. мэр Монреаля Жан Драпо с гордостью сообщил о том, что к Олимпийским играм 1976 г. в городе будет построен стадион с раздвигающейся крышей и что стоимость этого проекта — $120 миллионов. Этих денег хватило лишь на сооружение крыши, которое было завершено в 1989 г.
- Специалисты по инвестициям рекламируют свои услуги, самонадеянно полагая, что им удастся сбить индекс курсов акций на фондовой бирже. При этом они забывают, что при данной стоимости акций на каждого биржевого маклера или покупателя, который говорит: «Продаю!» — всегда найдется тот, кто скажет: «Покупаю!» Стоимость акций отражает баланс между этими самонадеянными суждениями. Как бы это ни было невероятно, экономист Бертон Малкил (Malkiel, 1999) сообщает, что портфель ценных бумаг, набранный аналитиками по инвестициям, оказался ничуть не лучше того, который был набран наугад.

> Мудрецы слишком хорошо осознают свои слабости, чтобы считать себя непогрешимыми; а тот, кто знает больше всех, лучше других понимает, насколько мало он знает.
>
> *Томас Джефферсон*
> Сочинения

- Редакторы, оценивая присланные авторами рукописи, тоже совершают поразительные ошибки. Писатель Чак Росс (Chuck Ross, 1979), воспользовавшись псевдонимом, отправил по почте в 28 крупнейших издательств и литературных агентств отпечатанный на машинке роман Ежи Косински «Ступени». Роман был отвергнут всеми, включая и издательство *Random House*, которое опубликовало его в 1968 г., после чего автор получил Национальную литературную премию и было продано более 400 000 экземпляров. Издательство *Houghton Mufflin*, издавшее три романа Косински, едва не приняло рукопись: «Слог и стиль вашего романа без названия вызвали восхищение у тех из нас, кто прочитал его. Их можно сравнить только со слогом и стилем Ежи Косински... Недостаток рукописи заключается в том, что в ней не содержится ничего нового».
- Люди, склонные к самонадеянным решениям и наделенные властью, способны ввергнуть мир в хаос. Самонадеянный Адольф Гитлер с 1939 по 1945 г. воевал со всей Европой. Самонадеянный Линдон Джонсон в 1960-е гг. отправил американскую армию спасать демократию в Южном Вьетнаме. Самонадеянный Саддам Хусейн в 1990 г. напал на Кувейт, а самонадеянный Слободан Милошевич в 1999 г. заявил, что никогда не допустит миротворческие войска в Косово.

> По поводу атомной бомбы: Это самая большая глупость из всех, которые мы когда-либо совершали. Я говорю вам как специалист по взрывчатым веществам: она никогда не взорвется.
>
> Адмирал *Уильям Ли* президенту Трумэну, 1945

Что порождает чрезмерную самоуверенность? Почему жизненный опыт не учит нас быть более реалистичными в самооценках? Тому есть несколько причин.



Президент Линдон Джонсон во Вьетнаме (1966 г.). Чрезмерная самоуверенность, подобная той, которую он продемонстрировал, обрекая армию на неизбежное поражение, лежит в основе многих грубых ошибок, как серьезных, так и незначительных

Во-первых, людям свойственно помнить свои ошибочные суждения как ситуации, в которых они были почти правы. Именно этот феномен описан Филипом Тетлоком, который в конце 1980-х г. попросил нескольких ученых и политологов, исходя из их нынешней точки зрения, предсказать будущее Советского Союза, Южной Африки и Канады (Tetlock, 1998, 1999). Спустя пять лет коммунизм рухнул, Южная Африка превратилась в многонациональное демократическое государство, а Канада осталась единой. Эксперты, которые были уверены более чем на 80%, правильно предсказали именно такое развитие событий только в 40% случаев. Однако эксперты, которые ошиблись, размышляя по поводу своих суждений, высказывали уверенность в том, что все-таки в основном были правы. «Я почти попал в точку», — говорили многие из них. «Сторонники жесткой линии почти преуспели в своей борьбе с Горбачевым». «Квебекские сепаратисты почти выиграли референдум по поводу отделения». «Если бы де Клерк и Мандела не договорились между собой, переход власти в руки черного большинства был бы куда более кровавым». Экспертам-политологам, психотерапевтам, а также составителям биржевых и спортивных прогнозов трудно избавиться от излишней самоуверенности.

Людям присуща и еще одна особенность: они не склонны искать информацию, которая может опровергнуть то, во что они верят. Справедливость этого утверждения была доказана Уэйсоном (вы сами можете повторить его эксперимент), который предъявлял разным людям три цифры — 2, 4 и 6, — подчинявшиеся одному простому правилу, сформулированному им для самого себя: *цифры располагаются в порядке возрастания* (P. C. Wason, 1960). Чтобы помочь испытуемым выявить это правило, Уэйсон предложил каждому из них самому назвать три цифры, и всякий раз говорил, удовлетворяют ли предлагаемые ими цифры его правилу. Когда испытуемые были уверены, что поняли правило, они должны были остановиться и произнести его вслух.

Результат? Правильный ответ был такой же редкостью, как и сомнения: 23 человека из 29, неверно сформулировавшие правило, убедили себя в том, что сделали это правильно. Как правило, они предпочитали не опровергать свои догадки, а формировали какое-нибудь неверное убеждение о правиле (например, что речь идет только о четных числах) и затем искали подтверждение своего предположения, предъявляя экспериментатору три цифры — 8, 10, 12. Люди преисполнены желанием подтверждать свои убеждения, но не спешат искать доказательства, способные опровергнуть их. Мы называем этот феномен **предубеждением против доказательств**.

Предпочтение, которое мы отдаем информации, подтверждающей наши убеждения, помогает объяснить поразительную стабильность наших Я-образов. Результаты экспериментов, проведенных в Университете штата Техас (г. Остин) Уильямом Свонном и Стивеном Ридом, свидетельствуют о том, что студенты ищут, находят и запоминают информацию, подтверждающую их представления о самих себе (Swann & Read, 1981; Swann et al., 1999a, 1999b, 1994). Мы выбираем себе в друзья и в супруги тех, кто разделяет наше мнение о нас, даже если сами мы оцениваем себя не очень лестно (Swann et al., 1991; 1992, 2000). Свонн и Рид сравнивают это самоподтверждение с поведением на вечеринке человека, обладающего доминирующим Я-образом. С первого момента он ищет среди присутствующих своих знакомых, про которых ему известно, что они признают его превосходство. Затем в ходе беседы он так представляет свои взгляды, что ожидаемое уважение ему гарантировано. После вечеринки ему трудно вспомнить разговоры, где его влияние было минимальным, ему значительно проще вспомнить собственную убедительность в тех разговорах, в которых он «играл первую скрипку». Следовательно, впечатления, полученные на вечеринке, подтвердят его Я-образ.

> Если вы что-то знаете, владейте этим знанием, а если вы чего-то не знаете, – признайте, что вы этого не знаете; этим вы докажете свою эрудицию.
>
> *Конфуций*
> Литературный сборник

Лекарство от чрезмерной самоуверенности

Какие уроки мы можем извлечь из исследований чрезмерной самоуверенности? Один из них заключается в том, что нужно с осторожностью воспринимать догматические суждения окружающих. Даже абсолютно уверенные в своей правоте люди и те ошибаются. Самоуверенность не всегда соответствует компетентности.

Известны два способа, которые успешно снижают предубеждение, порождаемое чрезмерной самонадеянностью. Один из них — безотлагательная обратная связь (Lichtenstein & Fischhoff, 1980). В реальной жизни метеорологи, составляющие прогнозы погоды, и те, кто делают ставки на бегах, ежедневно получают недвусмысленную обратную связь. Поэтому в обеих группах эксперты весьма адекватно оценивают вероятность правильности своих прогнозов (Fischhoff, 1982).

Когда люди задумываются над тем, почему та или иная идея *может быть* верной, она начинает казаться таковой (Koehler, 1991). А это значит, что второй способ снижения уровня самонадеянности заключается в следующем: заставить людей подумать хотя бы об одном убедительном аргументе в пользу того, *почему их суждения могут быть ложными*, т. е. вынудить их принять в расчет и ту информацию, которая опровергает их суждения (Koriat et al., 1980). Менеджеры могли бы стимулировать более реалистичные суждения, если бы настаивали на том, чтобы во всех предложениях и рекомендациях были указаны причины, по которым они могут не сработать.

Тем не менее мы должны проявлять осторожность, чтобы не подорвать веру людей в собственные силы настолько, что они начнут уделять слишком много времени самоанализу или позволят сомнениям парализовать их решимость. В те моменты, когда нужна мудрость, те, кому не хватает уверенности в себе, могут промолчать или воздержаться от принятия серьезных решений. Чрезмерная самоуверенность может дорого стоить нам, но обоснованная уверенность в себе адаптивна.

Эвристика

Имея слишком мало драгоценного времени для обработки огромного количества информации, наша когнитивная система вырабатывает психические средства, позволяющие сэкономить затраты времени и сил. Легкость, с которой мы формируем впечатления, выносим суждения и находим объяснения, поразительна. Мы делаем это с помощью **эвристики** — простых и эффективных стратегий мышления. Во многих ситуациях наши молниеносные обобщения — «Это опасно!» — адаптивны. Быстрота действия этих имлицитных правил благоприятствует нашему выживанию. Биологическое предназначение мышления не столько в том, чтобы мы не заблуждались, сколько в том, чтобы мы выжили.

Эвристика репрезентативности

Группа психологов, проинтервьюировав выборку, в состав которой входили 30 инженеров и 70 юристов, изложила свои впечатления в форме коротких описаний. Вот одно из них, взятое наугад.

> Фрэнк дважды разведен. Он проводит большую часть свободного времени в загородном клубе. Основная тема его разговоров с посетителями клубного бара — сожаления по поводу того, что он пошел по стопам своего уважаемого папаши. Было бы гораздо лучше, если бы вместо того, чтобы грызть гранит науки, он научился быть более покладистым и терпимым по отношению к другим людям.
>
> *Вопрос.* Какова вероятность того, что Фрэнк юрист, а не инженер?

Когда студентов Университета штата Орегон попросили ответить на вопрос «Кто Фрэнк по специальности», более 80% опрошенных сказали, что он юрист (Fischhoff & Bar-Hillet, 1984). Вполне объяснимый результат. Но как вы думаете, изменились ли их выводы после того, как было сказано, что в опрошенной выборке не 30, а 70% инженеров? Ничуть. Студенты совершенно не принимали во внимание соотношение инженеров и юристов в выборке; по описанию Фрэнк больше соответствовал тому *представлению* о юристах, которое у них сложилось, чем представлению об инженерах, и остальное, судя по всему, не имело для них никакого значения.

Судить о чем-либо, интуитивно сравнивая это со своим мысленным представлением (репрезентацией) о категории, к которой это «что-то» относится, значит использовать *эвристику репрезентативности*. Как большинство эвристик, эвристика репрезентативности (типичности) обычно позволяет правильно ориентироваться в реальности. Но не всегда. Рассмотрим такой пример. Линде 31 год, она не замужем, чистосердечна и очень хороша собой. Она закончила колледж, и ее специальность — философия. Учась в колледже, она серьезно заинтересовалась проблемой дискриминации и прочими социальными проблемами, а также участвовала в демонстрациях против ядерного оружия. Исходя из такого описания, что бы вы сказали? Что Линда — кассир в банке или что она — кассир в банке и участница феминистского движения? Большинство считают, что более вероятно второе; отчасти это связано с тем, что Линда лучше соответствует их *представлениям* о феминистках. Скажите, разве вероятность того, что Линда и кассир в банке, и феминистка, больше, нежели вероятность того, что она просто кассир в банке (не имеет значения, феминистка или нет)? Как напоминают нам Эймос Тверски и Дэниел Канеман, вероятность сочетания двух событий не может быть больше вероятности каждого из этих событий в отдельности (Tverski & Kahneman, 1983).

Доступность эвристики

Давайте подумаем: каких слов в английском языке больше — тех, в которых буква *k* первая или третья? Где больше народонаселение — в Камбодже или в Танзании? (Ответы приведены внизу страницы).

Возможно, ваши ответы на эти вопросы зависели от того, насколько быстро вам на ум пришли соответствующие примеры. Если примеры, хранящиеся в вашей памяти, легкодоступны, как, скорее всего, доступны примеры слов, начинающихся с буквы *k*, и информация о Камбодже, тогда мы полагаем, что речь идет о заурядном событии. Чаще всего именно так и бывает, и это когнитивное правило, называемое **доступностью эвристики**, во многих случаях служит нам вполне исправно.

> В 2000 г. американцы, потрясенные жуткими сценами расстрелов школьников, учиненных их одноклассниками, решили, что подростковая преступность увеличилась. В действительности же в период с 1960 по 2000 г. пик подростковой преступности пришелся на 1994 г., после чего наметилось ее снижение.

Однако иногда оно вводит нас в заблуждение. Если люди слышат перечень имен знаменитостей одного пола (мать Тереза, Джейн Фонда, Тина Тёрнер) вперемешку с таким же по объему перечнем никому не известных людей другого пола (Дональд Скарр, Уильям Вуд, Мэл Джаспер), впоследствии знаменитые имена будут более доступны им когнитивно. Применительно к данному конкретному случаю, люди будут говорить, что слышали больше женских имен (McKelvie, 1995, 1997; Tversky & Kahneman, 1973). Яркие события, которые легко можно себе представить (например, болезни с очевидными симптомами), также могут казаться более вероятными, нежели события, которые труднее представить себе (MacLeod & Campbell, 1992; Sherman et al., 1985). Даже вымышленные эпизоды романов, телепередач и кинофильмов оставляют образы, которые позже проникают в наши суждения (Gerrig & Prentice, 1991).

То, каким образом мы используем доступность эвристики, подчеркивает базовый принцип социального мышления: люди медленно переходят от общего к частному, но быстро — от реального случая к общепринятым истинам. Не приходится удивляться тому, что, наслушавшись и начитавшись всевозможных историй про изнасилования, ограбления и избиения, 9 канадцев из 10 переоценивают — и, как правило, весьма существенно, — процент преступлений, совершенных с применением насилия (Doob & Roberts, 1988).

> Показания свидетелей могут быть более убедительными, чем горы фактов и цифр (горы фактов и цифр, накопленных социальной психологией, весьма убедительно доказывают это).
>
> *Марк Снайдер*, 1988

Доступность эвристики объясняет, почему остроумные анекдоты нередко становятся более убедительными доказательствами, чем статистическая информация, и почему воспринимаемый риск нередко совершенно не соответствует реальным рискам (Allison et al., 1992). Поскольку большинство из

Ответ на вопрос 1. Слов, в которых буква *k* — третья, примерно в три раза больше, чем слов, которые начинаются с нее. Однако большинство людей придерживаются диаметрально противоположного мнения. Слова, которые начинаются с буквы *k*, когнитивно более доступны и легче вспоминаются (Tversky & Kahneman, 1974). Наши суждения относительно частоты событий определяются доступностью эвристики.

Ответ на вопрос 2. Население Танзании — 24 миллиона человек, что значительно превышает численность населения Камбоджи (7 миллионов). Большинство людей имеют более «живые» представления о Камбодже, чем о Танзании, и поэтому дают неверный ответ.

нас надолго запоминают кадры, изображающие авиакатастрофы, мы нередко думаем, что коммерческий авиарейс — более опасное предприятие, чем поездка на автомобиле. В действительности же в 1980-е гг. американцы, которые путешествовали на машинах, в 26 раз чаще рисковали своей жизнью, чем американцы, покрывавшие то же расстояние по воздуху (National Safety Council, 1991). Для большинства авиапассажиров самой опасной частью путешествия является поездка в автомобиле из дома в аэропорт.

Мышление, противоречащее фактам

События, которые легко можно представить себе (т. е. когнитивно доступные события), влияют также и на то, как мы переживаем чувство вины, сожаления, фрустрации и облегчения. Когда наша команда проигрывает (или выигрывает) важный матч с разницей в одно очко, мы без труда можем представить себе, что игра вполне могла сложиться иначе, поэтому испытываем либо большее сожаление, либо большее облегчение. Возможность представить себе более скверные для нас альтернативы помогает нам чувствовать себя лучше. Возможность представить себе более благоприятные для нас альтернативы и поразмыслить над тем, что в следующий раз нужно сделать по-другому, помогает подготовиться действовать в будущем лучше (Boninger et al., 1994; Roese, 1994).

> **Большинство людей рассуждают сердцем, а не умом.**
>
> *Оливер Уэнделл Холмс-младший,* юрист (1809–1894)

На Олимпийских играх обладатели бронзовых медалей (они легко могли представить себе альтернативный вариант — оказаться за чертой призеров) радовались больше, чем обладатели «серебра», которым, в свою очередь, проще было представить себе, что они вполне могли выиграть «золото» (Medvec et al., 1995). Точно так же чем выше оценка учащихся в пределах определенной категории (например, категории B+), тем хуже они чувствуют себя (Medvec & Savitsky, 1997). Учащийся, имеющий оценку B+ и не добравший до A– одного балла, чувствует себя хуже, чем учащийся, справившийся с работой объективно хуже, но за счет одного балла получивший не B, а B+. Направление мышления, противоречащего фактам, определяется тем, к чему люди ближе — к худшей или к лучшей из возможных альтернатив.

Подобное **мышление, противоречащее фактам**, — *мысленное моделирование того, что могло бы быть*, — имеет место, когда мы легко можем представить себе альтернативный вариант (Kahneman & Viller, 1986; Gavanski & Wells, 1989; Roese, 1997). Когда перед самым нашим носом захлопывается дверь автобуса или прекращается посадка в самолет, мы начинаем думать о том, что *было бы, если бы мы только* вышли из дома вовремя, поехали по привычной дороге и не останавливались по пути. Если мы опаздываем на полчаса или это происходит даже тогда, когда мы ехали по привычному маршруту, нам труднее представить себе иной результат, и поэтому мы меньше расстраиваемся. Спортивная команда или политик, которым не хватило для победы «совсем чуть-чуть» и которые проиграли, будут вновь и вновь представлять себе свой возможный успех. Если бы только...

Противоречащее фактам мышление лежит в основе переживания удачи. Если нам чудом удается избежать неприятностей — гола на последней минуте матча, означающего наше поражение, или сосульки, упавшей с крыши, — нам нетрудно представить себе их негативные последствия (горечь поражения, травма), и поэтому мы думаем, что нам повезло (Teigen et al., 1999). Напротив, неприятности,



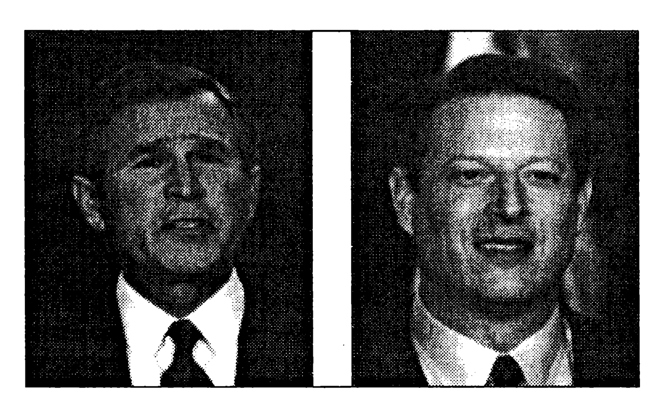
Яркие, запоминающиеся, а потому и когнитивно доступные события влияют на наше восприятие социального мира

которые произошли, но которых вполне могло и не быть, заставляют нас считать себя неудачниками.

Чем значительнее событие, тем интенсивнее противоречащее фактам мышление (Roese & Hur, 1997). Известно, что человек, потерявший в результате автомобильной аварии супруга или ребенка, или тот, чей ребенок скоропостижно скончался, постоянно возвращается мыслями к этому событию, заново проигрывая и реконструируя его (Davis et al., 1995, 1996). Один мой друг, чьи жена, дочь и мать погибли при лобовом столкновении их машины с автомобилем, за рулем которого сидел пьяный водитель, сказал: «В течение многих месяцев я постоянно перебирал в памяти события того дня и изменял их последовательность таким образом, чтобы предотвратить трагедию» (Sittser, 1994).

> Люди, однако, чаще извиняются за свои действия, нежели за бездействие.
>
> *Зиленберг и др.*, 1998

И все же люди гораздо больше жалеют не о том, что сделали, а о том, чего не сделали. «Жаль, что в колледже я был слишком легкомысленным». Или: «Отец умер, а я так и не успел сказать ему, что люблю его. Я сожалею об этом» (Gilovich & Medvec, 1994; Savitsky et al., 1997).



Когда решался спорный вопрос о победителе президентских выборов 2000 г., и сторонники Джорджа Буша, и сторонники Ала Гора с одобрением приветствовали пересчет голосов в штате Флорида как будущее доказательство победы именно их кандидата

(Результаты одного опроса, проведенного среди взрослых, показывают: большинство респондентов сожалеют о том, что в свое время недостаточно серьезно отнеслись к получению образования [Kinner & Metha, 1989].) Может быть, у нас было бы меньше поводов для сожалений, если бы мы чаще стремились выйти за пределы «зоны собственного комфорта» — рисковали, терпели неудачи, но хотя бы пытались достичь чего-то? Кто не рискует, тот не пьет шампанского.

Иллюзорное мышление

На наше повседневное мышление также влияет поиск логики в случайных событиях — тенденция, которая способна увести нас далеко по любому из многочисленных ложных путей.

Иллюзорная взаимосвязь

Обнаружить взаимосвязь там, где ее нет, несложно. Ожидая тесной корреляции, мы с легкостью связываем между собой разрозненные события, приписывая им **иллюзорную взаимосвязь**. Уильям Уорд и Герберт Дженкинс познакомили испытуемых с результатами якобы проходившего в течение 50 дней эксперимента, суть которого заключалась в обработке облаков специальными реагентами, вызывавшими дождь (Ward & Jenkins, 1965). Они сказали испытуемым, в какие именно дни облака обрабатывали и в какие дни шли дожди. Эта информация была не более чем случайной смесью фактов: иногда обработка и дождь совпадали, иногда — нет. Тем не менее испытуемые — в полном соответствии с их представлениями о воздействии реагентов на облака — были убеждены в том, что они наблюдали связь между обработкой и дождем.

То, что случайные события без труда воспринимаются нами как подтверждение наших суждений, доказано и другими исследователями (Crocker, 1981; Jennings et al., 1982; Trolier & Hamilton, 1986). Если мы убеждены в существовании корреляции, то более склонны замечать и запоминать соответствующие примеры. Если мы верим в то, что предчувствия и последующие события связаны между собой, мы замечаем и запоминаем связь между предчувствием и событием, которое произойдет позднее. Мы редко замечаем или запоминаем все случаи несовпадения предчувствий и событий. Если после того, как мы подумаем о друге, раздастся его звонок, мы обратим внимание на это совпадение и запомним его. Но мы не замечаем и не запоминаем тех эпизодов, когда думали о нем, а он не звонил нам, или когда звонил человек, о котором мы перед этим не думали.

Люди видят не только те корреляции, которых ожидают, но и те, которые хотят увидеть. В одном из своих экспериментов Мариэтт Берндсен и ее коллеги показали его участникам, студентам Амстердамского университета, результаты опроса, якобы проведенного среди других студентов этого же и еще одного университета Нидерландов с целью выяснить их отношение к переходу на преподавание на английском языке (Berndsen et al., 1996). Экспериментаторы сказали испытуемым, что на преподавание на английском языке перейдет тот университет, в котором эта идея получит наибольшую поддержку. Представленные результаты «опросов» из обоих университетов были идентичными. Испытуемые, которым эта идея пришлась по душе, нашли в «опросах» корреляцию, которой там не было; те же, кто был настроен против нее, восприняли результаты «опросов» как доказательство того, что студенты их университета возражают более активно, чем студенты из другого университета.

> По-моему, люди больше жаждут выяснить, почему вещи таковы, чем понять, действительно ли они таковы.
>
> *Монтень*, французский философ (1533–1592)

Желание человека найти связь даже между случайными событиями приводит к тому, что он начинает искать объяснение необычных происшествий или непонятных перемен в настроении. Какой бы причиной мы ни объясняли события, мы делаем их «на вид» более прогнозируемыми и контролируемыми и упорядочиваем свой мир. Можно лишь только повторить, что эта тенденция, как и многие другие, в большинстве случаев адаптивна, но иногда вводит нас в заблуждение.

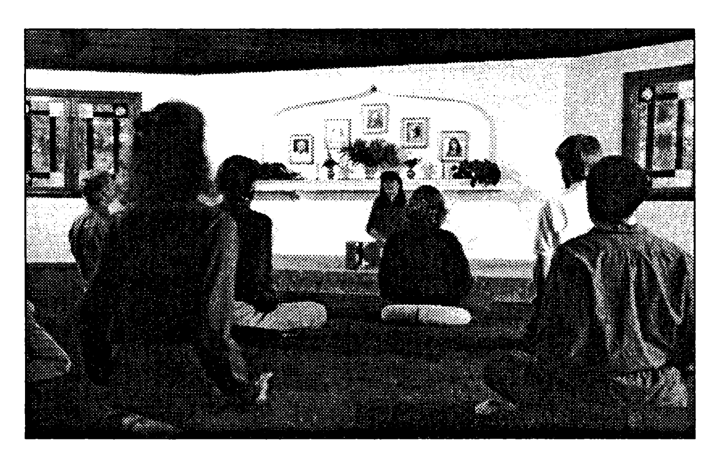
Иллюзия контроля

Присущая нам склонность воспринимать случайные события как связанные между собой является питательной средой для **иллюзии контроля** — *идеи, согласно которой мы можем влиять на случайные события.* Именно ею руководствуются любители азартных игр, а остальные — когда совершают всевозможные невероятные поступки.

Азартные игры. Иллюзия контроля была продемонстрирована Эллен Ланжер в экспериментах с азартными играми (Langer, 1977). Когда людей, вытянувших «счастливый» лотерейный билет, просили продать его, они называли цену, в четыре раза превышавшую ту, которую называли люди, получившие его от других. Когда их партнерами по игре в рулетку были неопытные и нервничавшие люди, они делали более солидные ставки, чем когда играли с уверенными и сдержанными соперниками. В ходе этих и многих других экспериментов (всего их было более 50) было показано, что люди ведут себя так, словно могут предсказать или проконтролировать случайные события (Presson & Benassi, 1996; Thompson et al., 1998).

Наблюдения за действиями любителей азартных игр в реальной жизни подтвердили эти экспериментальные данные. Играющие в кости могут бросать их деликатно, полагая, что при этом «выпадет» мало очков, и решительно — чтобы выпало много (Henslin, 1967). Индустрия азартных игр процветает за счет иллюзий игроков. Любители азартных игр приписывают свои выигрыши собственному умению и прозорливости, а проигрыши — «промахам» или (если речь идет о спортивных играх) разным «случайностям», например тому, что «мяч нелепо срикошетил» или что «судья не вовремя дал свисток» (Gilovich & Douglas, 1986).

Наблюдая за тем, как страстно люди желают контролировать происходящее даже тогда, когда речь идет о выборе лотерейного билета, Эллен Ланджер пишет:



Возврат к среднему. Если мы находимся на исключительно низком уровне, как правило, любые попытки исправить положение покажутся успешными, когда мы вернемся в свое обычное состояние

«Я задумалась о тех людях, которые практически лишены возможности контролировать свою жизнь. Изучая пациентов больниц и обитателей домов для престарелых (см. главу 2), я пришла к выводу, что предоставление им права хотя бы отчасти контролировать свою жизнь улучшает их физическое и моральное состояние. Все это позволило мне понять, что для успешного функционирования воспринимаемый контроль чрезвычайно важен» (Langer, 1999).

Возврат к среднему[1]**.** Другой путь, потенциально способный привести к иллюзорному мышлению, описан Тверски и Канеманом: мы не умеем распознавать статистический феномен, называемый **возвратом к среднему** (Tversky & Kaheman, 1974). Поскольку флуктуация экзаменационных оценок — отчасти случайность, большинство студентов, получивших исключительно высокие оценки на текущем экзамене, следующий сдадут не столь успешно. Так как первая оценка — их «потолок», следующая скорее ознаменует собой возврат к обычному среднему уровню, чем поднимет планку еще выше. (Именно поэтому студент, который работает стабильно, но никогда не причисляется к отличникам, нередко заканчивает курс в числе лучших). Что же касается студента, получившего на первом экзамене самый низкий балл, то весьма вероятно, что он, напротив, следующий экзамен сдаст лучше. Если получившие самые низкие баллы после экзамена станут заниматься с репетитором, а потом сдадут экзамен более успешно, репетиторы, скорее всего, решат, что занятия с ними пошли на пользу, даже если на самом деле они были неэффективны.

И верно: когда все начинает валиться из рук, мы предпринимаем любые шаги, лишь бы исправить положение: обращаемся к психотерапевту, садимся на новую диету и начинаем делать новые упражнения, читаем популярную литературу о самопомощи. Скорее всего, ситуация улучшится, а не ухудшится. Иногда «до нас доходит», что экстремальным ситуациям — как плохим, так и хорошим — должен когда-то наступить конец. Жизнь научила нас тому, что когда все идет слишком уж хорошо, обязательно случится какая-нибудь неприятность, а когда жизнь наносит нам тяжелые удары, всегда есть возможность сохранить надежду на лучшее будущее. Однако нередко мы не распознаем этого эффекта регрессии. Мы ломаем

[1] Более точным был бы перевод термина «регрессия к норме» (*regression toward the average*); мы употребляем «возврат к среднему», чтобы не нарушать уже сложившуюся традицию. — *Примеч. науч. ред.*

голову над тем, почему бейсболист — звезда прошедшего сезона — в этом году добивается вполне заурядных результатов. Уж не зазнался ли он? А может, стал слишком самоуверенным? Мы забываем о том, что исключительным достижениям свойственна тенденция к регрессии, т. е. к возврату на нормальный уровень.

Имитируя последствия поощрения и наказания, Пол Шаффнер доказал, что иллюзия контроля способна также проникать в человеческие отношения (Schaffner, 1985). Он провел эксперимент с участием студентов Колледжа Боудена, которые должны были приучить некоего вымышленного четвероклассника по имени Гарольд ежедневно приходить в школу в 8.30. В течение трех недель компьютер регулярно фиксировал время прихода Гарольда, и оказалось, что он всегда приходил в школу между 8.20 и 8.40. Выяснив это, участники эксперимента должны были решить, как им реагировать на поведение Гарольда, причем эта реакция могла быть любой — от чрезмерной похвалы до строгого наказания. Как вы, конечно, уже догадались, за ранний приход Гарольда хвалили, а за опоздание — ругали. Поскольку компьютер был запрограммирован Шаффнером на случайное чередование ранних приходов Гарольда и его опозданий, наказания способствовали формированию тенденции к его «исправлению» (время прихода сместилось к 8.30). Например, если Гарольд приходил в школу в 8.39, он точно знал, что получит выговор, и вероятность того, что на следующий день он придет раньше 8.39, была весьма велика. Следовательно, *даже несмотря на то что их наказания никак не повлияли* на Гарольда, после завершения эксперимента большинство его участников сочли их эффективными.

Этот эксперимент подтверждает дерзкий вывод Тверски и Канемана: природа действует таким образом, что мы нередко чувствуем себя наказанными за то, что вознаграждаем других, и вознагражденными за то, что наказываем их. В действительности — и это известно каждому студенту, изучающему психологию, — позитивное подкрепление за правильное поведение, как правило, более эффективно и имеет совсем немного побочных эффектов.

Настроения и суждения

Социальное суждение включает эффективный, хотя и небезошибочный процесс обработки информации. Он также включает и чувства: наши суждения зависят от нашего настроения. Все мы — эмоциональные существа, а не запрограммированные роботы. О том, в какой мере чувства воздействуют на мыслительные способности, свидетельствуют результаты относительно недавно проведенного сравнительного изучения счастливых и несчастных людей (Myers, 1993, 2000). Несчастные люди, особенно потерявшие близких или пребывающие в депрессии, склонны к апатии, они неконтактны, а порой даже враждебны по отношению к окружающим. Их мысли сосредоточены преимущественно на себе, и они погружены в размышления. Если пребывающие в депрессии люди не полностью утрачивают надежду, угнетенное настроение стимулирует активное мышление — поиск информации, делающей обстановку, в которой они находятся, более понятной и контролируемой (Weary & Edwards, 1994).

Счастливые люди, напротив, поразительно энергичны, решительны, креативны и общительны. По сравнению с несчастными они более доверчивы, сердечны и более склонны к сочувствию. Люди, на долю которых выпала пусть небольшая, но все-таки удача (например, делая покупки в торговом пассаже, они получили

какой-то небольшой подарок), спустя несколько минут после этого в ходе опроса, не имеющего к этому событию никакого отношения, непременно скажут, что их автомобили и телевизоры в идеальном состоянии, гораздо более хорошем, если положиться на их слова, чем у тех, кто не получил подарков.

Счастливые люди более устойчивы к фрустрации. Временно ли их счастье или продолжительно, они более дружелюбны, склонны прощать окружающих, спокойнее относятся к критике и правильнее понимают ее. Сиюминутным небольшим радостям они предпочитают долгосрочные вознаграждения. Если у них есть возможность выбирать между радостными зрелищами (играющие и смеющиеся люди) и трагическими картинами (похороны, стихийные бедствия), они отдают предпочтение первым и в буквальном смысле слова проводят больше времени, любуясь ими. Несчастные люди преимущественно обращают внимание на мрачные стороны жизни, предпочитают общение с менее благополучными людьми и менее развлекательные романы, кинофильмы и музыку.

Поразительно, какое влияние оказывает настроение на мышление. Немцам, празднующим победу национальной сборной на чемпионате мира по футболу (Schwarz et al., 1987), и австралийцам, посмотревшим фильм «для души» (Forgas & Moylan, 1987), люди кажутся добросердечными, а жизнь — прекрасной. В 1990 г. после матча (но не до него!) между футбольными командами-соперниками Алабамы и Оберна торжествующие победу болельщики команды Алабамы считали войну менее вероятной и потенциально менее разрушительной, чем удрученные фанаты Оберна (Schweitzer et al., 1992). Счастливому человеку мир кажется более дружелюбным, решения, которые ему предстоит принимать, нетрудными, и на память ему чаще приходят хорошие новости (Johnson & Tversky, 1983; Isen & Means, 1983; Stone & Glass, 1986).

Однако стоит только настроению испортиться, как ход мыслей кардинально меняется. То, что раньше виделось в розовом свете, теперь окрашено в мрачные тона. Пребывая в плохом настроении, мы в первую очередь вспоминаем негативные события (Bower, 1987; Johnson & Magaro, 1987). Кажется, что отношения с окружающими испорчены, а Я-образ «пикирует вниз». Будущее погружается в туман, а поведение других людей не предвещает ничего хорошего (Brown & Taylor, 1986; Mayer & Salovey, 1987).

Профессор социальной психологии Университета Нового Южного Уэльса Джозеф Форгас неоднократно бывал поражен тем, насколько глубоко чувства людей, пребывающих в дурном настроении, «проникают в их мышление. Образ их мыслей — их воспоминания и суждения — едва ли не полностью зависит от настроения» (Forgas, 1999). И чтобы понять механизм этого «вторжения настроения», он начал проводить эксперименты. Представьте себе, что вы — участник одного из них. Используя гипноз, Форгас и его коллеги сначала «погружают» вас в хорошее или в плохое настроение, а затем предлагают посмотреть видеозапись вашей беседы с кем-нибудь, сделанную накануне. Если у вас хорошее настроение, вам нравится то, что вы видите, и вы способны заметить немало лестного, характеризующего ваше умение держать себя, ваши интересы и социальные навыки. Если же вас «погрузили» в плохое настроение, при просмотре той же самой видеозаписи вы предстаете в совершенно ином свете — человеком, который нередко бывает зажатым, взвинченным и невразумительным (рис. 3.7). Когда эксперимент заканчивается и исследователь «возвращает» вам ваше хорошее настроение,

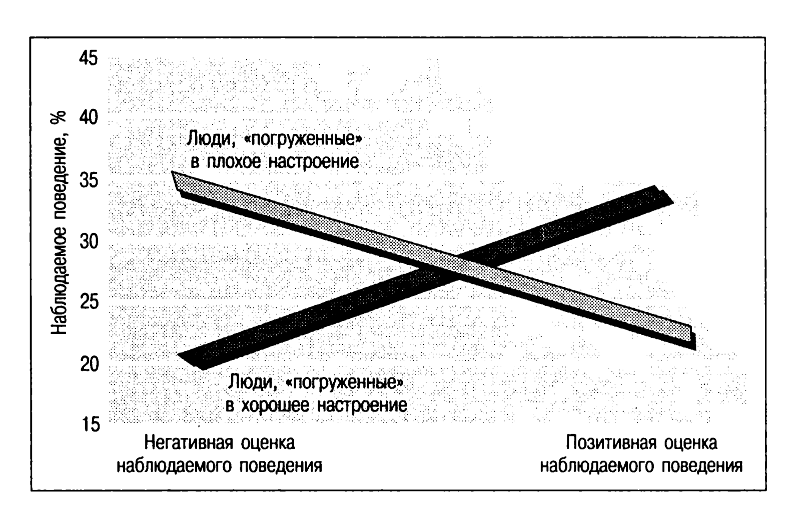


Рис. 3.7. Сиюминутное настроение – хорошее или плохое – оказывает весьма заметное влияние на то, как люди оценивают свое поведение, записанное на видеопленку. Пребывающие в дурном настроении оценивают его значительно менее лестно для себя

вы испытываете облегчение, узнав, что ваши суждения зависели именно от него и теперь все в порядке. Можно лишь удивляться этому, но, как отмечают Майкл Росс и Гарт Флетчер, мы не связываем перемены в собственном восприятии с изменениями настроения (Ross & Fletcher, 1985). Мы скорее склонны считать, что мир стал другим.

Наше настроение отчасти потому накладывает отпечаток на восприятие нами окружающего мира, что оно воскрешает в памяти прежний опыт, связанный с таким настроением. Когда мы пребываем в дурном настроении, наши мысли более депрессивны. Мысли, связанные с настроением, могут помешать нам думать о чем-то другом, более серьезном. Так, будучи во власти эмоций — рассердившись или находясь в очень приподнятом настроении, — мы более склонны к скоропалительным суждениям и к тому, чтобы оценивать окружающих исходя из стереотипов (Bodenhausen et al., 1994; Paulhus & Lim, 1994). (Зачем к тому же рисковать прекрасным настроением после матча и погружаться в размышления о чем-то постороннем, например о том, возможна ли война?)

Настроение оказывает менее заметное влияние на примитивное, «автоматическое» мышление, чем на глубокое и требующее усилий (Hartlage et al., 1993). По мнению Форгаса, «вторжение настроения» в мышление более вероятно в тех случаях, когда мы оцениваем нестандартных людей, интерпретируем сложные человеческие конфликты и пытаемся понять, что связывает, казалось бы, совершенно не подходящих друг другу супругов; размышления о заурядных людях, понятных конфликтах и гармоничных супружеских парах менее подвержены влиянию настроения (Forgas, 1994, 1995). И чем больше мы думаем, тем более заметным может быть влияние настроения.

Резюме

Впечатляющая способность разума обрабатывать информацию давно стала предметом исследований психологов. Наши возможности в том, что касается автоматического, эффективного и интуитивного мышления, огромны. Хотя наша когнитивная способность в принципе адаптивна, иногда мы расплачиваемся за это определенными ошибками. Поскольку мы, как правило, не подозреваем, что в на-

ши размышления вкралась ошибка, то порой попадаем в ситуации, при которых формируем и поддерживаем ложные убеждения, т. е. «объяснения необъяснимого».

Во-первых, мы часто переоцениваем свои суждения. Этот феномен *чрезмерной самоуверенности* отчасти проистекает из того, что нам гораздо легче представить себе причины, по которым мы можем быть правы, чем причины, по которым можем ошибаться. К тому же люди гораздо более склонны к поиску информации, подтверждающей их убеждения, чем к поиску сведений, опровергающих их.

Во-вторых, когда нам рассказывают очень удачные анекдоты или абсолютно бесполезные данные, мы нередко пропускаем мимо важную информацию. Отчасти это связано с тем, что впоследствии легче вспоминается яркая, живая информация (когнитивно она более *доступна*).

В-третьих, нас часто вводят в заблуждение иллюзорные взаимосвязь и личный контроль. Трудно не поддаться искушению и не увидеть корреляции там, где ее нет и в помине (*иллюзорная взаимосвязь*), или не считать себя способным прогнозировать или контролировать случайные события (иллюзия контроля).

И последнее. Настроение влияет на суждения. Хорошее или дурное настроение «запускает» механизм, извлекающий воспоминания о переживаниях, связанных с этим настроением. Именно от настроения зависит, как мы воспринимаем текущие события. Отвлекая наше внимание, настроение влияет также и на то, серьезны или поверхностны наши мысли, предшествующие какому-либо суждению.

Самореализующиеся убеждения

Познакомившись с тем, как мы объясняем поведение окружающих и судим о них – эффективно, адаптивно, но иногда неверно, – мы, наконец, подошли к тому, чтобы оценить ту роль, которую играют наши суждения. Имеют ли наши суждения о социальной реальности какое-нибудь значение? Способны ли они изменить ее?

Наши социальные убеждения и суждения важны, ибо они обладают силой воздействия. Они влияют на наши чувства и поведение, благодаря чему создают свою собственную реальность. Когда наши идеи толкают нас на совершение поступков, с очевидностью доказывающих их правоту, они превращаются в сбывшиеся пророчества. А это значит, что социальное восприятие хоть и неявно, но влияет на социальную реальность.

Роберт Розенталь, автор широко известных исследований, посвященных «предвзятости экспериментатора», обнаружил, что испытуемые иногда оправдывают ожидания исследователя (Rosental, 1985). В одном из экспериментов исследователи попросили испытуемых оценить, насколько успешны люди, фотографии которых были им предъявлены. Всем испытуемым была прочитана одна и та же инструкция и предъявлены одни и те же фотографии. Тем не менее ожидания экспериментаторов, полагавших, что успешность изображенных на фотографиях людей будет оценена высоко, оправдались: их испытуемые оценили ее выше, чем испытуемые тех экспериментаторов, которые ожидали, что сфотографированных сочтут неудачниками. Еще более поразительной и противоречивой кажется информация о том, что точно так же «ведут себя» и ожидания, которые преподаватели связывают со своими учениками: они тоже иногда превращаются в сбывающиеся пророчества.

Ожидания педагогов и академические успехи учащихся

Ни для кого не секрет, что на одних учеников педагоги возлагают бóльшие надежды, чем на других. Возможно, вы уже и сами успели заметить это, если учитесь в той же школе, где учились ваши старшие брат или сестра, если вас успели признать «одаренным» или «необучаемым» или если вас отнесли к «очень способным» ученикам или к ученикам со «средними способностями». Возможно, благодаря разговорам, которые ведутся в учительской, даже у тех, кто не знаком с вами, уже заранее сложилось определенное мнение о вас. Возможны и другие варианты: новый учитель уже успел тщательнейшим образом изучить вашу школьную жизнь или выяснил финансовое положение вашей семьи. Повлияют ли на академические успехи ученика ожидания такого учителя? Ясно, что мнение учителя *коррелирует* с достижениями ученика: учитель хорошего мнения о тех учениках, которые хорошо учатся. В основном это результат правильного восприятия педагогом способностей и достижений их учеников (Jussim et al., 1996; Smith et al., 1998, 1999).

Однако можно ли сказать, что это восприятие является не только следствием успеваемости учащихся, но и ее *причиной*? Результаты корреляционного исследования, выполненного Уильямом Крано и Филлис Меллон с участием 4300 британских школьников, позволяют утвердительно ответить на этот вопрос (Crano & Mellon, 1978). Лестное мнение педагога об учащемся может быть не только следствием академических успехов последнего, но также и их причиной.

Есть ли возможность экспериментально проверить этот «эффект ожиданий педагога»? Представьте себе, что мы сказали педагогу: «Отобранные наугад студенты — Дана, Салли, Тодд и Мануэль — чрезвычайно одаренные люди». Будет ли педагог после этого как-то по-особому относиться к ним, а они продемонстрируют вследствие этого необычно высокую успеваемость? Результаты ныне широко известного эксперимента, проведенного Розенталем и Ленор Джекобсон, полностью подтверждают это предположение (Rosenthal & Jacobson, 1968). Отобранные по случайному принципу ученики одной из начальных школ Сан-Франциско, которым было сказано (по итогам процедуры, имитировавшей тест), что они находятся в преддверии весьма значительного «интеллектуального рывка», впоследствии, когда было проведено настоящее тестирование интеллекта, продемонстрировали более высокие результаты, т. е. их *IQ* возрос.

Эти впечатляющие результаты, судя по всему, намекают на то, что существующая в школах проблема «неспособных детей», возможно, является лишь следствием невысоких ожиданий, которые связывают с ними их учителя. Результаты эксперимента Розенталя и Джекобсон вскоре после его завершения были опубликованы в национальных средствах массовой информации, а также во многих учебниках по психологии и педагогике, предназначавшихся для студентов колледжа. Дальнейший анализ показал, что эффект учительских ожиданий вовсе не так значителен и надежен, как полагали многие специалисты на основании данных этого новаторского исследования. Оказалось, что эти результаты «исключительно трудно воспроизвести» (Spitz, 1999).

По оценке самого Розенталя, только 39% из 448 опубликованных исследований бесспорно подтверждают факт существенного влияния учительских ожиданий на успеваемость учащихся (Rosenthal. 1991). Невысокие ожидания педагога не фатальны для одаренного ребенка, а высокие не превратят чудесным образом

неспособного ученика в «гордость класса». По своей природе человек не столь податлив.

Но судя по всему, высокие ожидания педагога способны повлиять на тех неуспевающих учеников, для которых его поддержка может оказаться глотком свежего воздуха, помогающего им удержаться на плаву (Madon et al., 1997). Как ожидания учителя передаются ученику? По мнению Розенталя и других исследователей, педагоги преимущественно смотрят на тех учащихся, «чей потенциал высок», они чаще улыбаются и одобрительно кивают им. Учителя могут также и учить в первую очередь своих «способных учеников», ставить перед ними более серьезные цели, чаще вызывать их и предоставлять им больше времени для обдумывания ответов (Cooper, 1983; Harris & Rosenthal, 1985, 1986; Jussim, 1986).

> Чтобы оценить сердечность и энтузиазм школьного учителя или профессора, достаточно лишь краем глаза взглянуть на него — всего лишь несколько секунд.
>
> *Ambady & Rosenthal*, 1992, 1993

В одном из своих исследований Элиша Бабад, Фрэнк Берниери и Розенталь снимали на видеопленку учителей, говоривших либо с самими учениками, на которых они возлагали большие надежды или «поставили крест», либо о них. Зрителям, как взрослым, так и детям, выбранного наугад 10-секундного клипа было достаточно, чтобы по выражению лица учителя или по его голосу сказать, как он относится к ученику и хороший это ученик или плохой. (Это не опечатка — 10 секунд). Хотя педагоги и склонны считать, что умеют скрывать свои чувства, учащиеся очень чувствительны к выражению их лиц и к их движениям.

Читая об изучении учительских ожиданий, я не мог не задуматься о влиянии тех ожиданий, которые *учащиеся* связывают со своими педагогами. Приступая к изучению того или иного курса, вы, конечно, были уже наслышаны о том, что на лекциях «у профессора Смита интересно», а «у профессора Джоунса — смертная тоска». Роберт Фелдман и Томас Прохазка нашли, что подобные ожидания способны повлиять как на ученика, так и на педагога (Feldman & Prohaska, 1979; Feldman & Theiss, 1982). Результаты их экспериментов свидетельствуют о том, что студенты, надеявшиеся учиться у компетентного педагога (сам педагог ничего не знал об этом), были о своем педагоге более лестного мнения, чем студенты, которые имели более скромные ожидания. Но это еще не все: такие студенты приобрели больше знаний. В своем втором эксперименте Фелдман и Прохазка снимали на видеопленку педагогов и потом просили испытуемых оценить их действия. Более компетентными были признаны те педагоги, которые беседовали со студентами, невербально выражавшими им свое позитивное отношение.

Чтобы выяснить, проявляются ли подобные эффекты и в реальных учебных заведениях, группа исследователей во главе с Дэвидом Джемисоном провела эксперимент в четырех классах средней школы провинции Онтарио (Канада), в которых преподавала учительница, лишь незадолго до этого переведенная туда. Во время индивидуальных бесед с учащимися экспериментаторы сказали им, что и они сами, и другие ученики оценивают новую учительницу очень высоко. По сравнению с учащимися из контрольного класса участники эксперимента отнеслись к учебе более серьезно. В конце семестра они также получили более высокие оценки и положительно охарактеризовали свою учительницу. Складывается такое впечатление, что мнение учащихся о педагоге не менее важно, чем мнение педагога об учащихся.

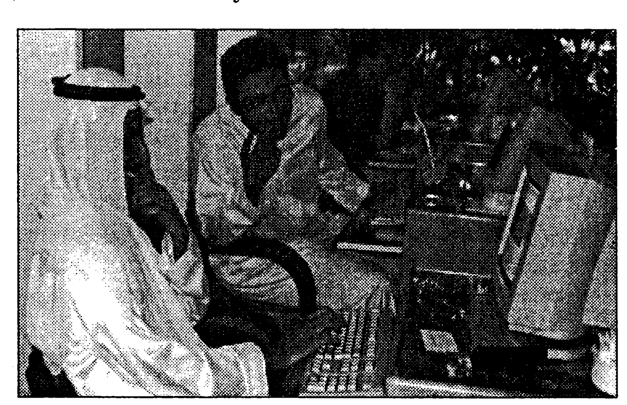
Мы получаем от других именно то, чего ждем от них

Итак, ожидания экспериментаторов и педагогов, хотя об этом и следует говорить с известной осторожностью, в некоторых случаях играют роль самоосуществляющегося пророчества. Какие общие правила можно вывести из этого? Можно ли говорить о том, что мы всегда получаем от других то, чего ждем от них? Бывают ситуации, когда, ожидая от кого-либо неприятностей, мы становимся сверхпредупредительными по отношению к этому человеку, вынуждая его платить нам той же монетой и *опровергать* тем самым наши ожидания. Однако чаще исследователи, изучающие социальное взаимодействие, получают результаты, которые свидетельствуют об обратном: да, в известной мере, мы получаем именно то, чего ждем (Olson et al., 1996).

В играх, которые проводятся в лабораториях, неприязнь едва ли не всегда порождает ответную враждебность: испытуемым, воспринимающим своих оппонентов как людей, не склонных к сотрудничеству, нетрудно превратить их именно в таких — в людей, не склонных к сотрудничеству (Kelley & Stahelski, 1970). Любой конфликт всегда изобилует самоосуществляющимся пророчеством. Если один участник конфликта считает другого агрессивным, обидчивым и мстительным, этот другой — в целях самозащиты — будет вести себя именно так, и порочный круг замкнется. На мое отношение к жене может повлиять то, в каком настроении я ожидаю увидеть ее — в мрачном или в приподнятом и доброжелательном, а это вынудит ее подтвердить мои ожидания.

Значит ли это, что идеализация партнерами друг друга идет на пользу близким отношениям? Сбываются ли позитивные надежды на верность партнера? Или они чаще оборачиваются разочарованием, потому что подобные ожидания в принципе нереалистичны, и в конце концов жизнь это доказывает? Результаты исследования, проведенного Сандрой Мюррей и ее коллегами в Университете Ватерлоо, говорят о том, что идеализация партнера является для влюбленной пары хорошим предзнаменованием (Murray et al., 1996, 2000). Идеализация помогала смягчать конфликты, способствовала большей удовлетворенности и превращала тех, кто считал себя «лягушками», в принцев и в принцесс. Любовь помогает нам становиться более похожими на тех людей, которых в нас видят любящие. Любовь помогает превращать мечты в реальность.

Несколько экспериментов, проведенных Марком Снайдером в Университете штата Миннесота, показывают, как ошибочные убеждения относительно соци-



Интернет открывает новые возможности не только для общения, но и для бихевиорального подтверждения, ибо люди делают предположения о своих невидимых собеседниках

ального мира, стоит им только возникнуть, могут навязать другим конформность по отношению к ним, феномен, названный **бихевиоральным подтверждением** (Snyder, 1984). В эксперименте, ныне ставшем классическим, испытуемым-мужчинам нужно было поговорить по телефону с женщинами, фотографии которых им заранее показали и которых они сочли привлекательными или нет (Snyder, Tanke & Berscheid, 1977). Ошибочные убеждения мужчин превратились в сбывшееся пророчество: мужчины вели себя так, что вынудили женщин продемонстрировать такое поведение, которое подтвердило распространенное среди мужчин мнение, будто красивые люди всегда приятны в общении.

> Чем чаще он вел себя с ней так, словно она и вправду очень мила, тем больше Лотти расцветала и становилась все милее и милее, и тем энергичнее он, пораженный этим превращением, выражал ей свое уже совершенно искреннее восхищение. Так они и шли по кругу. Но это был не порочный, а в высшей степени добродетельный круг.
>
> *Элизабет фон Арним*
> Очарованный апрель, 1922

Бихевиоральное подтверждение проявляется и тогда, когда мы думаем, что люди неравнодушны к нам. Представьте себе, что вы — один из участников эксперимента, проведенного недавно Робертом Риджем и Джеффри Ребером, в котором приняли участие 60 молодых мужчин и столько же молодых женщин (в печати). Каждый мужчина должен проинтервьюировать одну из женщин и решить, подходит ли она на должность помощника учителя. Перед этим мужчине говорили, что женщина, которую ему предстоит интервьюировать, либо симпатизирует ему (на основании его ответов на вопросы биографического опросника), либо нет. (Представьте себе, что некто, с кем вам предстоит беседовать, проявил повышенный интерес к предстоящему знакомству с вами и к возможным последующим встречам или продемонстрировал полное равнодушие.) Результатом стало бихевиоральное подтверждение. Претендентки, интервьюеры которых считали, что они неравнодушны к ним, вели себя более кокетливо, даже не осознавая этого. По мнению Риджа и Ребера, не исключено, что этот процесс — одна из возможных причин сексуальных домогательств. Если мужчине кажется, что поведение женщины подтверждает его предположения на ее счет, он может «активизироваться» и перейти к столь откровенным действиям, которые женщина уже не сможет интерпретировать иначе как неприемлемые и оскорбительные.

Ожидания влияют и на поведение детей. Увидев, сколько мусора набросано в трех классных комнатах, Ричард Миллер и его коллеги попросили учителя одного из классов и его помощников как можно чаще напоминать детям о том, что нужно соблюдать чистоту и порядок (Miller et al., 1975). Благодаря этим напоминаниям количество мусора, который оказывался в специальных корзинах, возросло с 15 до 45%, но эффект был лишь временным. Второй из трех классов, который тоже отправлял в корзину не более 15% мусора, систематически хвалили за аккуратность. После восьми дней регулярных похвал и даже спустя две недели после того, как они прекратились, ученики этого класса продолжали оправдывать ожидания взрослых: они бросали в корзины более 80% мусора. Не уставайте твердить детям, что они трудолюбивы и добры, а не ленивы и упрямы, и не исключено, что они будут именно такими.

Эти опыты помогают нам понять, почему такие социальные убеждения, как гендерные стереотипы, стереотипные представления об инвалидах или о представителях той или иной расы, могут стать самореализующимися убеждениями. Окружающие относятся к нам так же, как мы сами и другие люди относимся к ним.

Как и все прочие социальные феномены, тенденция, выражающаяся в том, что поведение окружающих подтверждает наши ожидания, имеет свои пределы. Нередко ожидания прогнозируют поведение просто потому, что они справедливы (Jussim, 1993). Кроме того, люди, заранее предупрежденные о том, какие надежды на них возлагают, могут стремиться превзойти ожидания (Hilton & Darley, 1985; Swann, 1978). Если Чак знает, что, по мнению Джэйн, у него «ветер в голове», он, возможно, захочет сделать все, чтобы опровергнуть это впечатление. Если Джэйн знает, что Чак не ждет от нее дружеского участия, она, возможно, постарается доказать ему обратное.

Проблема крупным планом

Психология самореализующихся ожиданий и фондовая биржа

Вечером 6 января 1981 г. Джозеф Грэнвилл, популярный во Флориде советник по инвестициям, телеграфировал своим клиентам: «Цена акций резко упадет. Завтра продайте». Информация Грэнвилла распространилась с молниеносной быстротой, и 7 января стало самым страшным днем во всей истории Нью-Йоркской фондовой биржи. По общему мнению, держатели акций потеряли не менее $40 милиардов.

Около полувека тому назад Джон Мэйнард Кейнс сравнил подобную психологию фондовой биржи с популярными конкурсами красоты, которые проводили лондонские газеты. Победителем конкурса становился тот подписчик, кто выбирал из сотни лиц те шесть, на которых наиболее часто останавливали свой выбор остальные подписчики. В результате, как писал Кейнс, «каждый участник конкурса должен был выбрать не те лица, которые ему самому показались самыми привлекательными, а те, которые он считал наиболее вероятными "претендентами на внимание" других участников».

Аналогичным образом ведут себя и инвесторы: они предпочитают не те акции, которые привлекли их собственное внимание, а те, на которые «положат глаз» другие инвесторы. Эта игра называется «Предскажи поведение другого». Как сказал руководитель одного из Уолл-стритовских фондов, «вы можете соглашаться с точкой зрения Грэнвилла или не соглашаться с ней, но это не имеет принципиального значения». Если вы считаете, что его совет заставит других продать акции, то захотите продать свои прежде, чем цены упадут. Если вы полагаете, что другие будут акции покупать, вы – чтобы сбить ажиотаж – не станете откладывать свою покупку.

Психология самореализации, присущая фондовой бирже, в максимальной степени проявилась 19 октября 1987 г., когда индекс Доу-Джонса для акций промышленных компаний упал на 20%. Одним из непременных компонентов подобных обвалов является повышенное внимание средств массовой информации и всевозможных слухов к любым доступным плохим новостям, способным объяснить их. Став достоянием гласности, подобная аналитическая информация вызывает дальнейшее снижение людских ожиданий, что, в свою очередь, провоцирует еще большее падение цен. Процесс можно направить и в противоположную сторон, если распространять хорошие новости, когда цены растут.

В апреле 2000 г. рынок энергоемких технологий вновь продемонстрировал психологию самореализации, которая на этот раз получила название «инвестирование, обладающее движущей силой». В течение двух лет акции активно раскупались (ибо цены на них росли), а затем люди начали поспешно избавляться от них (ибо цены стали падать). Подобные резкие колебания рыночной конъюнктуры – «иррациональное» бурление, бьющее через край, – за которыми следует крах фондовой биржи, являются, по словам экономиста Роберта Шиллера, преимущественно самогенерируемыми (Schiller, 2000).

По мнению Уильяма Свонна и Робина Илай, существует и иное условие, при котором мы, скорее всего, не оправдаем ожиданий, связываемых с нами другими: когда их ожидания входят в противоречие с нашей четкой Я-концепцией (Swann & Ely, 1984). Так, исследователи сообщают: когда «заядлую тусовщицу» интервьюировал человек, ожидавший увидеть перед собой интроверта, изменялось не поведение интервьюируемой, а представление о ней интервьюера. Напротив, неуверенные в себе интервьюируемые чаще всего оправдывают ожидания интервьюеров.

> Намерения человека спрятаны на дне бездонного колодца, но понимающий извлечет их на свет божий.
>
> Притчи 20:5

Наши убеждения относительно самих себя тоже могут быть самореализующимися. То, что люди нередко реализуют прогнозы, сделанные ими относительно собственного поведения, было доказано Стивеном Шерманом в нескольких экспериментах (Sherman, 1980). Когда группе жителей города Блумингтона (штат Индиана) позвонили по телефону и спросили, не хотят ли они оказать помощь Американскому онкологическому обществу и безвозмездно отработать три часа, согласие изъявили лишь 4% опрошенных. Когда же звонили другим людям (эта вторая группа была сходна с первой) и просили спрогнозировать их реакцию на тот случай, если к ним обратятся с подобной просьбой, почти половина выразила готовность помочь. И они действительно помогли, когда Обществу понадобилась их помощь. Если у нас есть некий план относительно наших поступков в тех или иных обстоятельствах, вероятность того, что мы будем действовать в соответствии с ним, весьма велика.

Резюме

Иногда наши убеждения начинают жить собственной жизнью. Как правило, наши представления о других основаны на реальных фактах. Однако изучение таких феноменов, как предвзятость экспериментатора и ожидания педагога, показывает: ошибочное мнение, будто некоторые люди обладают выдающимися способностями (или совершенно лишены их), может привести к тому, что учителя и экспериментаторы станут выделять таких людей из общей массы, и в дальнейшем именно они добиваются наилучших (или плохих) результатов, подтверждая мнение, которое по сути своей является ложным. Точно так же и в повседневной жизни люди нередко демонстрируют именно то поведение, которого мы ждем от них, т. е. мы получаем бихевиоральное подтверждение того, что ожидаем.

Выводы

> Как следует из результатов изучения социального познания, эффективность и адаптивность способности человека обрабатывать информацию чрезвычайно велика («Своей способностью проникать в суть вещей человек не уступает Богу!» – воскликнул шекспировский Гамлет), однако она предрасположена к прогнозируемым ошибкам и неверным суждениям («Голова набита соломой», – сказал Т. С. Элиот). Какие практические уроки мы можем извлечь из исследований социального познания и какие сведения о глубинной сути человеческой природы можно почерпнуть их них?

Выше мы уже рассмотрели некоторые причины возникновения у людей неверных убеждений. Просто отмахнуться от результатов экспериментов, доказывающих факт их существования, невозможно: их участники — интеллигентные люди, зачас-

тую студенты самых известных университетов. Более того, без этих предсказуемых искажений и предвзятостей не обходится и тогда, когда участникам экспериментов платят за правильные ответы, мотивируя их таким образом мыслить «в оптимальном режиме». Как сказал один из исследователей, эти иллюзии «не менее устойчивы, чем иллюзии восприятия» (Slovic, 1972).

Следовательно, результаты изучения когнитивной социальной психологии — это зеркало, в котором отражается человеческая природа, представленная общими усилиями литературы, философии и религии. Для многих ученых-психологов изучение необыкновенных способностей человеческого разума стало делом всей жизни. Мы настолько умны, что смогли расшифровать собственный генетический код, создать говорящие компьютеры и высадиться на Луне. Троекратное «Ура!» в честь человеческого разума!

> Дух свободы – это дух, который не слишком уверен в своей правоте; дух свободы – это дух, который стремится понять умонастроения других мужчин и женщин; дух свободы – это такой дух, который беспристрастно учитывает наряду с собственными и их интересы.
>
> *Ученый муж*
> Дух свободы, 1952

Впрочем, не троекратное, а только «двукратное», потому что именно из-за нашей веры в превосходную способность ума выносить правильные суждения наша интуиция недооценивается чаще, чем мы можем себе представить. Поразительно, с какой легкостью мы формируем и сохраняем неверные убеждения. Направляемые собственными предубеждениями, чрезмерно уверенные в себе, готовые поверить даже сомнительной информации, если она живо преподносится, видящие взаимосвязь там, где ее не может быть в принципе, мы создаем собственные социальные убеждения и влияем на других, чтобы подтвердить их. По словам писательницы Мадлен Л'Энгл, «обнаженный интеллект — исключительно несовершенный инструмент».

> Когнитивные ошибки... потому существуют в настоящем, что в прошлом они способствовали выживанию и репродукции человека.
>
> *Марти Хэйзелтон и Дэвид Басс*, эволюционные психологи, 2000

Но что, если эти эксперименты — не более чем интеллектуальные розыгрыши, задуманные и осуществленные для того, чтобы их жертвы, несчастные испытуемые, предстали менее привлекательными, чем они есть на самом деле? По мнению Ричарда Нисбетта и Ли Росса, если уж лабораторные опыты в чем и виноваты, так это в том, что они переоценивают силу нашей интуиции (Nisbett & Ross, 1980). Экспериментаторы обычно предъявляют испытуемым бесспорные доказательства и предупреждают их о том, что тестируются их мыслительные способности. «Вот тебе доказательство. А теперь пораскинь умом как следует и ответь на эти вопросы». В реальной жизни нам нечасто приходится слышать такое.

Социальная психология в моей жизни

Благодаря тому, что я знаю о существовании самореализующихся убеждений, мне удалось избежать разрыва с лучшим другом и направить спор с ним в другое русло. Мы уже готовы были наброситься друг на друга, когда меня осенило: ведь он же ждет от меня враждебности, а я веду себя так, что оправдываю его ожидания. И я буквально прикусила язык, а потом поделилась с ним своими соображениями, и он согласился со мной. Поняв, что мы ссорились, потому что оба исходили из ложных посылок, мы помирились и отправились праздновать это событие! Я поражена тем, как знание социальной психологии предотвратило разрушительную ссору и открыло новую дорогу к честности.

Джессика Холл,
Hope College, 2001 г.

Проблема крупным планом

Как думают журналисты: когнитивная предвзятость ньюсмейкеров

«Такова ситуация на данный момент». Этими словами ведущий журналист телеканала *CBS* Уолтер Кронкайт завершает каждый выпуск новостей. Именно это и есть идеал, к которому стремится каждый репортер, — изображать реальность такой, какая она есть. В *Wall Street Journal* эта мысль выражена вполне конкретно: «Репортер никогда не должен идти на поводу у своих предубеждений, вновь и вновь пытаясь, где только можно, найти им подтверждения и игнорируя факты, опровергающие их. События, а не предубеждения — вот что должно быть во всех статьях от начала и до конца» (Blundell, 1986, р. 25).

Мы бы тоже хотели, чтобы было именно так. «Но журналистам не чуждо ничто человеческое». Этими словами профессор журналистики Университета штата Индиана Холли Стокинг и нью-йоркский психолог-юрист Пэйджет Гросс завершают свою книгу «Как думают журналисты». Так же как дилетанты и ученые, они «конструируют реальность». А это значит, что можно обозначить как минимум шесть направлений, по которым когнитивные предубеждения, рассмотренные в этой главе, могут проявляться при «подаче» ими материала.

1. Предубеждения могут контролировать интерпретации. Как правило, журналисты «следуют за идеей», что в дальнейшем может повлиять на интерпретацию ими фактов. Если журналист полагает, что бездомность отражает неудачи программ, направленных на сохранение психического здоровья, он вполне может трактовать любую неоднозначную информацию именно с этих позиций, не принимая в расчет другие обстоятельства, осложняющие ситуацию.
2. Предубеждение против доказательств может подтолкнуть журналистов к тем источникам и к тем вопросам, которые подтвердят их предвзятые мнения. В надежде подготовить достойный новостной программы материал о пагубном влиянии радиации на потомство, он может сначала проинтервьюировать человека, разделяющего эту точку зрения, а потом того, кого тот порекомендует. Уверенный в том, что даже самую тяжелую инвалидность можно преодолеть, он может спросить у инвалида: «Как вам удалось справиться с трудностями, которые выпали вам на долю?». Считая, что тренера не любят, репортер может проинтервьюировать его гонителей и спросить у них, как он оскорбляет людей.
3. Стойкость убеждений может помешать журналисту расстаться с предвзятым мнением вопреки фактам. Когда в 1987 г. после скандала на Уолл-стрит, связанного с незаконными операциями с ценными бумагами, «алчный» Иван Боевски ждал решения суда, он хотел безвозмездно выполнять какую-либо

Некоторые наши повседневные ошибки несущественны, но не все. Неверные впечатления, интерпретации и убеждения могут иметь серьезные последствия. Если речь идет о важном социальном суждении, последствия даже незначительной предвзятости могут быть весьма значительны. Почему так много бездомных? Несчастных? Одержимых мыслью об убийстве? Любит ли мой друг меня или мои деньги? Когнитивные предубеждения проникают даже в изощренное научное мышление. Вряд ли человеческая натура изменилась за те 3000 лет, которые прошли с тех пор, как царь Давид сказал: «Никто не может увидеть своих ошибок».

Чтобы нам не поддаться искушению и не прийти к циничному выводу об абсурдности вообще всех убеждений, поспешу уравновесить картину. Сами по себе примеры тонкого анализа несовершенства нашего мышления — проявления человеческой мудрости. (Если бы кто-то задумал доказать, что человеческое мышле-

работу, «нечто похожее на то, чем занимаются беловоротничковые мошенники, чтобы произвести впечатление на судей, которые будут выносить приговор», как пренебрежительно заметил один репортер. В то же самое время про политика, пойманного на лжи, если его действительно уважают, будет написано, что он «смутился» или «проявил забывчивость».

4. Броские сообщения могут показаться более информативными, нежели менее эффектная, но более объективная информация. На журналистов, как и на их читателей, более сильное впечатление может произвести живой рассказ об экстрасенсорном восприятии или о других психических явлениях, чем бесстрастное исследование. Они могут быть больше потрясены чьим-либо очевидным «исцелением» с помощью нового терапевтического метода, чем статистикой, свидетельствующей о достижениях терапии как таковой. После авиакатастрофы они могут начать описывать «опасности, подстерегающие пассажиров современных лайнеров», не замечая реальной статистики авиапроисшествий.

5. События могут восприниматься как связанные между собой, хотя на самом деле никакой связи нет. Какое-либо поразительное совпадение, например то, что одновременно трех спортсменов, принадлежащих к национальным меньшинствам, уличили в употреблении наркотиков, может подтолкнуть журналиста к поиску связи между расовой принадлежностью и наркоманией, хотя никаких свидетельств в пользу ее существования нет.

6. Хиндсайт может облегчить анализ после того, как событие уже произошло. Закончившаяся неудачей попытка освобождения американских заложников в Иране, предпринятая президентом Картером, «с самого начала была обречена на провал». Так говорили журналисты после того, как стало известно, что она закончилась неудачей. Про решения, которые почему-то не сработали, все говорят потом, что их никчемность была очевидна.

Завершая свою книгу, Стокинг и Гросс выражают сомнение в том, что журналисты и редакторы, которым приходится быстро обрабатывать большой объем информации, в принципе могут избежать проявлений иллюзорного мышления, пронизывающих человеческое сознание. Но с другой стороны, знакомство с разными формами проявления предвзятости может привлечь внимание журналистов к поиску способов борьбы с ней, в частности к поиску таких сведений и таких вопросов, ответы на которые могут противоречить их собственным представлениям; к тому, чтобы сначала искать статистическую информацию, а уже потом – яркий пример. Журналистам не следует также забывать и о том, что люди, действующие из самых лучших побуждений, принимают решения, ничего не зная об их последствиях.

ние вообще иллюзорно, это утверждение опровергло бы себя само, поскольку и оно было бы всего-навсего иллюзией. Логически это было бы эквивалентно утверждению: «Все обобщения ложны, включая и это».)

Подобно тому как медики связывают с каждым органом человеческого тела выполнение определенной функции, так и ученые, изучающие поведение, считают полезным признать, что присущие нам образ мыслей и стиль поведения преимущественно адаптивны (Funder, 1987; Kruglanski & Ajzen, 1983; Swann, 1984). Правила мышления, которые приводят к ложным убеждениям и поразительным изъянам нашей статистической интуиции, обычно служат нам вполне исправно. Нередко эти ошибки становятся побочным продуктом тех методов, которые требуют от нашего разума наименьших затрат времени и сил, тех, что упрощают обрабатываемую нами сложную информацию.

Психолог Герберт Саймон, лауреат Нобелевской премии, принадлежит к числу современных ученых, которые впервые описали границы человеческого интеллекта. Он полагает, что мы упрощаем реальность потому, что иначе нам не «совладать» с нею. Представьте себе такую сложную игру, как шахматы: партий, которые можно разыграть, больше, чем частиц во Вселенной. Так как же мы справляемся с реальностью? Мы прибегаем к помощи упрощающих эмпирических приемов — к помощи эвристики. Иногда эвристика подводит нас, и мы терпим поражение. Однако чаще она помогает нам формировать быстрые и эффективные суждения.

> Лишив обывателя его жизненных иллюзий, вы лишите его и счастья.
>
> *Генрик Ибсен*
> Дикая утка, 1884

Из полезной эвристики, благодаря которой мы выживаем, может возникнуть и иллюзорное мышление. Человек, убежденный, что он в состоянии контролировать события, не теряет надежды и не опускает рук. Выходят ли события из-под контроля или нет, позитивное мышление помогает нам добиваться оптимальных результатов. Оптимизм приносит дивиденды. Можно даже сказать, что наши убеждения похожи на научные теории: порой они ошибочны, но в общем — полезны. Как говорит социальный психолог Сьюзн Фиске, «за мыслью следует дело» (Fiske, 1992).

Раз уж мы постоянно стремимся к совершенствованию своих теорий, не могли бы мы также уменьшить и количество ошибок в нашем социальном мышлении? В школах преподаватели учат, учат, учат нас арифметике до тех пор, пока мозг не натренируется настолько, что начнет обрабатывать числовую информацию автоматически и безошибочно. Мы согласны, что подобная способность не дается нам от рождения — иначе зачем было бы тратить столько лет на учебу? Психолог-исследователь Робин Доус, пришедший в ужас от того, что «одно исследование за другим подтверждает ограниченность наших возможностей обрабатывать информацию на уровне сознания, и прежде всего — социальную информацию», полагает, что обработке социальной информации нужно учить так же настойчиво, как учат арифметике (Dawes, 1980).

Ричард Нисбетт и Ли Росс убеждены в том, что специальное обучение может «повысить наш иммунитет» против ошибок определенного рода (Nisbett & Ross, 1980). Они предлагают:

- обучать людей распознавать вероятные источники ошибок в их собственной социальной интуиции и тренировать их в этом умении;
- создавать курсы статистики и изучать на них проблемы логических и социальных суждений, возникающие в повседневности. Люди, получившие подобную подготовку, на самом деле правильнее судят о событиях реальной жизни (Lehman et al., 1988; Nisbett et al., 1987);
- сделать подобное обучение максимально эффективным за счет широкого использования конкретных, ярких примеров и историй из повседневной жизни;
- обучать запоминающимся и полезным формулировкам, таким, например, как «Это эмпирический вопрос», «Где ты это откопал?» или «Ты можешь полагаться на статистику, но удачно выбранный пример лучше».

Резюме

Изучение социальных убеждений и суждений позволяет нам понять механизм формирования и сохранения убеждений, которые в большинстве случаев вполне

исправно служат нам, но порой становятся причиной заблуждений. Подобно тому как зрительные иллюзии — побочный продукт перцептивных механизмов, помогающих нам систематизировать сенсорную информацию, наши ошибочные суждения — это побочный продукт мыслительных стратегий (эвристики), которые обычно не подводят нас. Но от этого они не перестают быть ошибками — ошибками, которые способны сделать наше восприятие реальности искаженным, а суждения об окружающих — пристрастными.



Размышления о силе и слабостях интуиции

Можно ли сказать, что результаты изучения гордыни и ошибок унижают достоинство человека? Разумеется, мы вправе сокрушаться по поводу горькой правды о несовершенстве рода человеческого, но это не должно мешать нам радоваться более тому, что люди — нечто большее, чем машины. Наш субъективный опыт — основа нашей человечности — нашего искусства и нашей музыки, тех радостей, которые приносят нам дружба и любовь, наши тайные и религиозные переживания.

Когнитивные и социальные психологи, изучающие иллюзорное мышление, не ставят перед собой цель превратить нас в бесчувственные логические машины. Им известно, что эмоции обогащают человеческий опыт, а интуиция — мощный источник творческих идей. Однако они «возвращают нас с небес на землю», напоминая о том, что наша предрасположенность к ошибкам делает очевидной потребность в дисциплинирующем мысль тренинге. Норман Казинс назвал этот вывод «самой большой правдой об обучении, которая заключается в том, что назначение последнего — "открыть" человеческий разум и превратить его в орган, способный мыслить концептуально, аналитически и последовательно» (Cousins, 1978).

> Создавая эти проблемы, мы не собирались никого дурачить. Наши проблемы одурачили и нас самих тоже.
>
> *Эймос Тверски*, 1985

Достижения исследователей ошибок и иллюзий социального мышления напоминают нам: «Не суди!» — и призывают не зазнаваться, а помнить о том, что нам свойственно выносить ошибочные суждения. Они также вдохновляют нас на то, чтобы не бояться высокомерия тех, кто не замечает собственной предрасположенности к предвзятости и ошибкам. Мы, люди, — очень умные создания, но нам свойственно ошибаться; нам многое дано, но не все.

Подобное смирение и сомнение в безграничных возможностях человека составляют сущность как религии, так и науки. Не приходится удивляться тому, что многие из основоположников современной науки были религиозными людьми, чьи убеждения обусловили их смирение перед природой и скептицизм в отношении могущества человека (Hooykaas, 1972; Merton, 1938). Наука немыслима без взаимодействия интуиции и тщательного эксперимента, творческого озарения и скептицизма. Чтобы отличить действительность от иллюзий, нужны и непредвзятая любознательность, и холодный расчет. Подобный подход — хорошая основа для восприятия всех сторон жизни: полезно быть любознательным, но не доверчивым, открытым, но самостоятельным в суждениях, иметь критический ум, но не становиться циником.

ГЛАВА 4

Поведение и установки

Табачная промышленность индустриально развитых стран ежегодно убивает 3,5 миллиона самых стойких потребителей их продукции, т. е. примерно 10 000 человек в день (ВОЗ, 1997). По данным Всемирной организации здравоохранения, если эта динамика сохранится, курение станет причиной смерти *500 миллионов* наших современников. Так, в США ежегодно погибают 420 000 курильщиков, что превышает общее количество жертв убийств, самоубийств, СПИДа, дорожно-транспортных происшествий, наркомании и алкоголизма. Известно, что человек, оказавший «помощь» самоубийце в решающий момент, может быть признан преступником, однако табачные компании, участвующие в медленном самоубийстве тысяч людей, таковыми не считаются.

Люди недоумевают: если число жертв табачной индустрии равно числу жертв 14 катастроф заполненных пассажирами реактивных лайнеров (без учета данных о странах третьего мира, которые представляют собой огромный, но трудно поддающийся контролю рынок сбыта табачной продукции), то как их руководители могут не испытывать мук совести? Топ-менеджеры концерна *Philip Morris*, одного из двух мировых табачных гигантов, отнюдь не обыватели, а преимущественно интеллигентные, преданные своим семьям граждане, протестуют против того, чтобы их называли «серийными убийцами». Они были крайне недовольны, когда бывший министр здравоохранения США Эверетт Си Куп назвал их «бандой, которая в течение тридцати лет обманывала нас и морочила нам голову» (Koop, 1997). Более того, они защищают право курильщиков на выбор. «По-вашему, это вредная привычка? — спрашивает один из вице-президентов. — Я не согласен с вами. Люди выражают свою индивидуальность и протест против общества разными способами. И курение — один из них» (Rosenblatt, 1994).

Социальных психологов интересует вопрос: отражают ли подобные заявления личные установки тех, кто их делает? Если эти руководители действительно считают, что курение — относительно безвредный способ выражения индивидуальности, то как подобные установки усваиваются окружающими? Или эти заявления отражают социальное давление, т. е. руководители вынуждены говорить то, во что сами не верят?

Когда люди спрашивают о чьих-то установках, они имеют в виду убеждения и чувства, возникающие в связи с каким-нибудь человеком или событием и, как следствие, готовность вести себя определенным образом. Взятые вместе, благоприятные или неблагоприятные оценочные реакции на что-либо, независимо от того, в какой форме он выражены (в форме убеждений, чувств или готовности к действиям), определяют **установку** человека (Olson & Zanna, 1993). Установки —

эффективный способ оценки мира. Когда нам нужно быстро отреагировать на что-то, чувство, которое это «что-то» вызывает у нас, способно направить нашу реакцию. Например, человек, убежденный, что представители данного этноса ленивы и агрессивны, может испытывать к ним антипатию и совершать по отношению к ним дискриминационные поступки. Оценивая установки, мы обращаемся к одному из следующих трех параметров: чувствам, действиям, мыслям.

Изучение установок близко существу социальной психологии и было одним из первых объектов ее внимания. Исследователей всегда интересовало, в какой мере наши установки влияют на наши поступки.

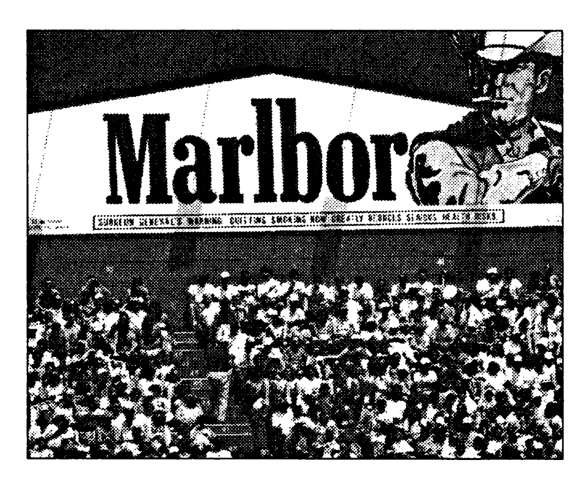
Определяют ли установки поведение

В какой мере и при каких условиях наши внутренние установки направляют те действия, которые можно наблюдать со стороны? Почему социальных психологов поначалу поразила показавшаяся им слабой связь между установками и поведением?

Спросить, определяют ли установки поведение, — значит задать ключевой вопрос: какова связь между тем, *каковы* мы (как мы себе представляем), и тем, что мы *делаем* (какими мы предстаем)? Связь между мыслью и действием, характером и поведением, внутренним миром человека и его общественными деяниями в течение длительного времени привлекала внимание философов, теологов и просветителей. В основе большинства учений, подходов к консультированию и методик воспитания детей лежит мысль о том, что наше поведение в обществе определяется нашими убеждениями и чувствами, и для того, чтобы изменить поведение, нужно изменить сердце и разум.

Разве все мы — лицемеры?

Изначально социальные психологи сошлись на том, что знание установок людей позволяет прогнозировать их поведение. Однако в 1964 г. Лион Фестингер, которого многие считают ученым, внесшим наиболее существенный вклад в социальную психологию (Gerard, 1994), пришел к следующему выводу: свидетельства в пользу того, что изменение установок приводит к изменению поведения, *отсутствуют*. По мнению Фестингера, все как раз наоборот: наше поведение — это ло-



Установки и действия. Многие спортивные мероприятия, призванные пропагандировать здоровый образ жизни, спонсируются производителями такой вредной для здоровья продукции, как сигареты. Да и сами рекламы противоречивы: бравый ковбой, «лицо» компании *Marlboro*, соседствует с обращением министра здравоохранения, предупреждающего о вреде курения

шадь, а установки — телега. Как сказал Роберт Эйбелсон, мы «очень хорошо обучены и прекрасно обосновываем любые свои поступки, но не очень хорошо делаем то, что можем обосновать» (Abelson, 1972).

Очередной удар по предполагаемому всевластию установок был нанесен в 1969 г. социальным психологом Алланом Уикером. Проведя метаанализ нескольких дюжин исследований, объектами которых были разные люди, установки и действия, он пришел к шокирующему выводу: вряд ли можно предсказывать поведение людей на основании тех установок, которые они формулируют (Wicker, 1969). Оказалось, что отношение студентов к обману мало связано с тем, станут ли они обманывать в реальной жизни. Отношение к церкви весьма относительно связано с посещением церкви в конкретный воскресный день. Сообщение о расовых установках слабо прогнозирует поведение человека в конкретных ситуациях.

Прародителем любого действия является мысль.
Ральф Уолдо Эмерсон
Эссе. Первый выпуск, 1841

Именно этот разрыв между установками и действиями был назван Даниэлем Бэтсоном и его коллегами «моральным лицемерием», т. е. претензией на обладание такими моральными качествами, которых на самом деле нет (Batson et al., 1997, 1999). Авторы провели исследование. Участникам его, студентам университета, предлагалось задание, за выполнение которого можно было получить вознаграждение (лотерейные билеты на сумму до $30 долларов), или задание, не сулившее никакого вознаграждения. Участники должны были выбрать одно из них лично для себя и другое — для некоего предполагаемого испытуемого. Хотя только 1 из 20 участников открыто сказал то, что наиболее нравственный поступок — «взять себе оплачиваемую работу», однако 80% поступили именно так. В проведенном затем эксперименте (в нем основное внимание исследователей было сосредоточено именно на моральном лицемерии) участникам предлагалось, при желании, решить вопрос распределения заданий с помощью монетки, бросив ее так, чтобы никто, кроме них, этого не видел. Даже среди тех, кто согласился бросить жребий, количество решивших проблему выбора в свою пользу составило 90%! Может быть, причина в том, что они как-то «хитрили», подбрасывая монетку? Даже после того как экспериментаторы решили сделать на обеих сторонах монет наклейки, обозначавшие разные варианты, 24 участникам из 28, бросавших монеты, «выпало» выгодное задание. В борьбе нравственности с алчностью победила алчность.

Коль скоро поступки людей не соответствуют их словам, не приходится удивляться тому, что попытки изменить поведение через изменение установок нередко заканчиваются неудачами. Информация о вреде курения лишь незначительно воздействует на тех, кто уже пристрастился к нему. Когда общество осознало, что демонстрация сцен насилия на телеэкране оказывает негативное воздействие на аудиторию, многие высказались в пользу более гуманных программ, но это не мешает им смотреть «медиа-убийства» с прежней регулярностью. Призывы к безопасному вождению автомобиля оказали на статистику дорожно-транспортных происшествий значительно менее заметное влияние, чем снижение предельных скоростей, введение в эксплуатацию скоростных шоссе с односторонним движением и штрафные санкции за вождение в пьяном виде (Etzioni, 1972).

В то время как Уикер и другие описывали слабое воздействие установок, специалисты в области психологии личности нашли, что анализ личностных черт

столь же неэффективен для прогноза поведения (Mischel, 1968). Если мы хотим узнать, будет от человека толк или нет, тесты самооценки, тревожности и способности к самозащите практически ничего не дадут нам. Мы лучше узнáем о том, как большинство людей действует, если обратимся к ситуации, в которой требования обозначены достаточно четко.

> Неплохо бы вообще расстаться с концепцией установки.
>
> *Аллан Уикер*, 1971

В конечном итоге, по мере развития представлений о том, что именно определяет поведение, на передний план вышли внешние социальные влияния, «переигравшие» такие внутренние характеристики, как установки и личностные качества. В 60-е гг. XX в. на смену изначальному тезису — «Установки определяют поведение» пришел антитезис — «Установки не определяют ничего». Тезис. Антитезис. Может быть, истина посередине? Узнав, что *поступки* людей часто расходятся с их *словами*, и удивившись этому, социальные психологи активно занялись поиском ответа на вопрос, почему так происходит. Конечно, рассуждали мы, убеждения и чувства *должны* порой отличаться друг от друга.

Действительно, все это представляется столь очевидным, что остается только удивляться: как это никто из социальных психологов (включая и меня самого) не думал в подобном ключе вплоть до начала 1970-х гг.? И я могу только напомнить самому себе, что истина начинает казаться очевидной лишь после того, как мы узнаем ее.

При каких условиях установки прогнозируют поведение?

Наше поведение и наши выраженные установки потому отличаются друг от друга, что и то и другое подвержено влиянию разных обстоятельств. Один социальный психолог насчитал 40 разных факторов, осложняющих их взаимосвязь (Triandis, 1982; см. также: Kraus, 1995). Что произойдет, если устранить все прочие источники влияния на поведение? Будут ли установки предсказывать поведение? Давайте посмотрим.

Минимизация социальных влияний на выраженные установки

В отличие от врача, который всегда может определить частоту пульса, социальные психологи никогда не имели «прямого доступа» к установкам и вынуждены были довольствоваться измерением *выраженных* установок. Однако действия, выражающие установки, как и другие проявления поведения, подвержены внешним влияниям. Это наглядно продемонстрировала Палата представителей Конгресса США: сначала ее члены при тайном голосовании подавляющим большинством голосов приняли закон о повышении собственного жалованья, а затем, буквально через несколько минут, при поименном голосовании столь же решительно отклонили его: боязнь критики не позволила большинству конгрессменов проголосовать так, как того требовало их истинное отношение к обсуждаемому законопроекту. Иногда мы говорим именно то, что, по нашему мнению, окружающие хотят слышать от нас.

Зная, что люди не очень склонны к откровенности, социальные психологи давно мечтали о том, чтобы «добраться до сердца каким-нибудь окольным путем». Таким «обходным путем» и является разработанный Эдвардом Джоунсом и Гарольдом Сигалом **метод мнимого источника информации**, предназначенный для того, чтобы обманным путем «выуживать» из людей их истинные установки

(Jones, Sigall, 1971). В 1971 г. Сигал (вместе с Ричардом Пейджем) провел эксперимент, в котором приняли участие студенты Рочестерского университета. Испытуемые удерживали заблокированный руль, с помощью которого после отключения блокировки могли поворачивать стрелку налево в случае несогласия или направо в случае согласия. Когда к рукам студентов прикреплялись электроды, псевдомашина якобы начинала измерять даже очень слабые мышечные сокращения, «сообщая» таким образом манометру о намерении испытуемых повернуть руль влево (несогласие) или вправо (согласие). Продемонстрировав испытуемым это «чудо техники», экспериментатор задал им несколько вопросов. Через несколько мгновений, в течение которых машина гудела и вспыхивал яркий свет, на табло возникал ответ — установка испытуемого, бывшая на самом деле не чем иным, как установкой, выраженной им раньше, при проведении опроса, о котором все уже успели благополучно забыть. Чистота эксперимента ни у кого не вызвала сомнений.

Когда стало ясно, что экспериментатор убедил испытуемых, «измеритель установок» был спрятан и студентов спросили об их отношении к афроамериканцам, попросив одновременно догадаться о том, что «выдаст измеритель». И как же, по-вашему, ответили эти белые студенты? По сравнению со своими товарищами, заполнявшими стандартные опросники, участники эксперимента продемонстрировали более негативные установки. Если участники письменного опроса признавали афроамериканцев более чувствительными (менее толстокожими), чем остальные американцы, то уч тники эксперимента Сигала и Пейджа высказали диаметрально противоположное суждение. Скорее всего, ход их мыслей был примерно таким: «Пожалуй, я лучше скажу правду, а то еще решат, что я не в ладу с самим собой».

Подобные результаты позволяют предположить, почему люди, которые сначала убедились в том, что детектор лжи «работает», в дальнейшем дают правдивые показания (значит, детектор лжи действительно работает!). Они также предлагают одно возможное объяснение слабости связи между установкой и поведением: в реальных обстоятельствах, подобных тем, с которыми сталкиваются топ-менеджеры табачных концернов и политики, люди иногда выражают установки, которых в глубине души не разделяют.

Минимизация других влияний на поведение

При любых обстоятельствах нами руководят не только наши внутренние установки, но и сама ситуация, в которой мы оказываемся. В главах с 5-й по 8-ю мы еще не раз будем говорить о том, что социальные влияния могут быть чрезвычайно сильными, настолько сильными, что люди вынуждены поступаться своими глубочайшими убеждениями. Помощники президента могут совершать поступки, которые они сами считают неверными. Военнопленные могут лгать, чтобы задобрить тех, кто держит их в плену. Ближайший ученик Иисуса Христа, Петр, отрицал даже сам факт знакомства с ним.

> Я противоречу самому себе? Очень хорошо, что это так (Я — значителен, во мне много разных Я).
>
> *Уолт Уитмен*
> Песнь о себе, 1855

Итак, может ли *усреднение* многих случаев позволить нам более точно определить влияние наших установок? Предсказывать поведение людей — все равно что предсказывать направление удара бейсболиста или игрока в крикет. Предсказать исход любого конкретного момента иг-

ры практически невозможно, поскольку он зависит не только от бэттера[1], но и от питчера[2] и от случайностей. Усредняя игровые моменты, мы нейтрализуем эти осложняющие ситуацию факторы. Но, зная игроков, мы можем предсказать их *возможный* результат.

Результаты одного исследования свидетельствуют о том, что на основании общего отношения людей к религии трудно предсказать, пойдут ли они в церковь на следующей неделе (поскольку на этот поход могут повлиять и погода, и проповедник, и самочувствие, и многое другое). Однако религиозные установки достаточно хорошо могут предсказать общее количество религиозных отправлений за определенный промежуток времени (Fishbein & Ajzen, 1974; Kahle & Berman, 1979). Подобные наблюдения и помогли сформулировать *принцип совокупности*: влияние установки на поведение становится более очевидным, если мы принимаем во внимание не отдельные поступки человека, а его совокупное, или обычное, поведение.

Изучение установок, релевантных поведению

Известны и другие условия, при которых прогностическая точность установок повышается. Как отмечают Айзек Эйджен и Мартин Фишбейн, когда измеряется некая общая установка (например, отношение к выходцам из стран Азии), а поведение весьма специфично (например, принятие решения о том, помогать или нет конкретному азиату), не следует ждать тесной корреляции между словами и делами (Ajzen & Fishbein, 1977; Ajzen, 1982). Справедливость этого утверждения, по данным Эйджена и Фишбейна, подтверждается тем, что в 26 из 27 рассмотренных ими исследований установки испытуемых не прогнозировали их поведения. Однако они предсказывали поведение в 26 исследованиях, которые авторы смогли найти и в которых измеряемая установка была непосредственно связана с ситуацией. Следовательно, принципиальное отношение к концепции «здорового образа жизни» как к таковой плохо прогнозирует конкретные действия в отношении физкультуры и диеты. Более вероятно другое: бегают люди трусцой или нет, зависит от оценки ими затрат на это мероприятие и выгод, которое оно сулит.

> Думать легко, действовать трудно, но труднее всего на свете претворить мысли в дела.
>
> *Иоганн Вольфганг Гёте (1749–1832)*

Дальнейшее изучение этой проблемы — всего было выполнено более 500 исследований — подтверждает вывод о том, что конкретные, релевантные установки действительно прогнозируют поведение (Six & Eckes, 1996; Wallace et al., 1996). Например, отношение к презервативам надежно прогнозирует их использование (Sheeran et al., 1999). Отношение человека к переработке отходов и к получению из них полезных вещей (а не вообще к проблеме охраны окружающей среды) прогнозирует его участие в соответствующих программах (Oskamp, 1991). Вместо того чтобы убеждать людей избавляться от вредных привычек вообще, полезнее попытаться изменить их отношение к *конкретным* действиям.

Итак, мы рассмотрели два условия, при которых установки надежно прогнозируют поведение: 1) когда мы минимизируем другие влияния на выраженные установки и на поведение; 2) когда установка специфична и релевантна наблюдаемому

[1] Игрок, отбивающий мяч. — *Примеч. перев.*
[2] Игрок, подающий мяч. — *Примеч. перев.*



Более точный прогноз относительно того, будут ли люди бегать трусцой, может быть сделан не на основании их отношения к здоровому образу жизни вообще, а на основании их отношения к его конкретному проявлению — бегу трусцой

поведению. Но есть и третье условие: установка может прогнозировать поведение тогда, когда она достаточно сильна.

Как усилить установки?

Когда мы действуем автоматически, наши установки чаще всего не дают о себе знать. Мы реализуем знакомые сценарии, не задумываясь над тем, что делаем. Встречаясь со знакомыми в коридоре, мы на ходу бросаем им: «Привет!» На вопрос кассира в кафе «Вам понравилось?» мы отвечаем утвердительно, даже если еда показалась нам безвкусной. Подобные автоматические реакции адаптивны. Они освобождают наш мозг для других дел. Как утверждает философ Альфред Норт Уайтхед, «прогресс проявляется в том, что увеличивается количество операций, которые мы можем выполнять, не задумываясь над ними». Но когда мы действуем «в режиме автопилота», наши установки «спят». При совершении таких привычных поступков, как пристегивание ремня безопасности, кофепитие или посещение занятий, сознательные намерения, скорее всего, не активизируются (Quellette & Wood, 1998).

> Никто не сомневается в том, что гармония слова и дела — это чудесная гармония.
>
> *Мишель Монтень*
> Опыты, 1588

Доведение установок до сознания. В новой ситуации наши действия уже не столь автоматичны: не имея готового сценария, мы вынуждены сначала думать, а уж потом действовать. Если побудить людей задуматься над своими установками, прежде чем они начнут действовать, будет ли их поведение больше соответствовать последним? Марк Снайдер и Уильям Свонн задались целью ответить именно на этот вопрос (Snyder & Swann, 1976). Через две недели после того, как 120 их студентов из Университета штата Миннесота сформулировали свое отношение к политике государства, направленной на искоренение дискриминации на рынке труда, Снайдер и Свонн пригласили их сыграть роль присяжных на процессе по иску о дискриминации по половому признаку. Только те студенты «вынесли приговоры», соответствующие их установкам, которым сначала напомнили о необходимости «систематизировать собственные мысли о дискриминации на рынке труда и взгляды на эту проблему» и предоставили возможность это сделать. Наши установки руководят нашим поведением, если мы задумываемся над ними.

Люди с развитым самосознанием обычно не теряют связи со своими установками (Miller & Grush, 1986). Следовательно, второй способ заставить людей концентрировать внимание на внутренних убеждениях, заключается в том, чтобы

научить их осознавать свои действия, возможно, стоя перед зеркалом (Carver & Scheier, 1981). Может быть, вам знакомо это чувство внезапного осознания себя, которое возникает, когда входишь в комнату с большим зеркалом? Когда люди осознают себя, связь между словом и делом становится более прочной (Gibbons, 1978; Froming et al., 1982).

Эдвард Динер и Марк Уоллбом отмечают, что едва ли не все студенты университета считают обман аморальным (Diener & Wallbom, 1976). Но станут ли они следовать совету шекспировского героя, Полония, и будут ли искренними с самими собой? Якобы для определения *IQ*, Динер и Уоллбом дали студентам Вашингтонского университета задание — решение анаграмм — и сказали, что когда прозвенит звонок, работа должна быть прекращена. Большая часть оставленных без присмотра испытуемых (71%) обманули экспериментатора: они продолжали работать и после звонка. Среди студентов, для которых были созданы условия, благоприятствующие самоосознанию (они работали перед зеркалом, слушая свой собственный голос, записанный на пленку), количество обманщиков не превысило 7%. В связи с этим возникает вопрос: чаще ли покупатели станут вспоминать о том, что воровство — грех, если в магазинах установят зеркала на таком уровне, чтобы они могли видеть в них свои глаза?

> Легче читать проповеди о добродетели, чем быть добродетельным.
>
> *Ларошфуко*
> Максимы, 1665

Помните описанное выше изучение морального лицемерия, выполненное Бэтсоном? Результаты заключительного эксперимента, проведенного Бэтсоном и его коллегами, подтверждают: зеркала действительно приводят поведение в соответствие с выраженными установками (Batson et al., 1999). Люди, бросавшие монетку перед зеркалом, проявляли при этом чрезвычайную щепетильность. Ровно 50% осознавших себя испытуемых выбрали для второго участника «выгодное» задание.

Опыт как источник силы установок. Сила установок зависит и от того, как мы их приобретаем. Результаты серьезных исследований, выполненных Расселом Фазио и Марком Занной, позволяют сделать следующий вывод: если установки являются следствием опыта, вероятность того, что они сохранятся надолго и будут направлять поведение, значительно возрастает (Fazio & Zanna, 1981). В ходе одного из экспериментов исследователям, не подозревая об этом, помог Корнеллский университет. Финансовые проблемы заставили администрацию университета временно, на несколько недель, поселить некоторых первокурсников в общих спальнях, в то время как другие студенты блаженствовали в относительно комфортных отдельных комнатах.

В ходе опроса, проведенного Деннисом Реганом и Рисселлом Фазио, студенты из обеих групп выразили одинаково негативное отношение и к ситуации, сложившейся в общежитии, и к решению, принятому администрацией (Regan & Fazio, 1977). Когда же им была предложена возможность действовать в соответствии со своими установками — подписать петицию и собрать подписи других студентов, вступить в комитет, изучающий ситуацию, или написать ходатайство, — ею воспользовались лишь студенты, ставшие жертвами временного размещения, т. е. люди, чьи установки сформировались на основе личного опыта. Но это еще не все. По сравнению с пассивно сформировавшимися установками установки, закаленные в горниле опыта, более осмысленны, более определенны, более стабильны, менее подвержены внешним влияниям, более доступны и более насыщены

эмоциями (Millar & Millar, 1996; Sherman et al., 1983; Watts, 1967; Wu & Shaffer, 1987).

Подводя итог, можно сказать, что связь между выраженными установками и поведением зависит от обстоятельств и может варьировать в широких пределах — от полного ее отсутствия до очень сильной (Kraus, 1995). Наши установки прогнозируют наше поведение, если:

- другие влияния минимальны;
- установка специфична для данного поведения;
- установка усилена, т. е. если что-то напомнило нам о ней или если она была приобретена таким образом, который гарантирует ее силу.

Кажутся ли эти условия очевидными? Может быть, трудно не поддаться соблазну и не подумать, что мы и «раньше это знали». Однако помните: в 1970 г. они казались исследователям отнюдь не очевидными, как не казались очевидными и студентам одного из университетов Германии, которых попросили предугадать опубликованные результаты изучения связи между установками и поведением (Six & Krahe, 1984).

Резюме

Как наши внутренние установки связаны с поведением, за которым можно наблюдать? Социальные психологи согласны с тем, что установки и поведение взаимно подпитывают друг друга. Народная мудрость подчеркивает влияние установок на поведение. Но установки, обычно определяемые как чувства по отношению к какому-либо объекту или человеку, нередко на удивление плохо прогнозируют поведение. Более того, изменение установок, как правило, не приводит к заметным переменам в поведении людей. Эти открытия заставили социальных психологов обратиться к поиску ответа на вопрос, почему у нас слова так часто расходятся с делами. Ответ был найден, и он заключается в следующем: и наши выраженные установки, и наше поведение подвержены многочисленным влияниям.

Наши установки могут прогнозировать наше поведение при следующих условиях: 1) если эти «другие влияния» минимизированы; 2) если установка в большой степени релевантна прогнозируемому поведению (как в исследованиях голосований); 3) если установка сильная (либо потому, что что-то напомнило нам о ней, либо потому, что она сформировалась в результате нашего собственного опыта). Таковы условия, при которых существует связь между тем, что мы думаем и чувствуем, и тем, что мы делаем.

Определяет ли поведение установки?

Если социальная психология за последние 25 лет и научила нас чему-нибудь, так это тому, что мы не только способны действовать сообразно своим мыслям, но и мыслить сообразно своим действиям. Какими доказательствами в пользу этого утверждения мы располагаем?

Сейчас мы обращаемся к идее, которая кажется еще более невероятной. Суть ее заключается в том, что установки зависят от поведения. Известно, что мы защищаем порой то, во что верим, но можно ли говорить, что, защищая что-либо, мы начинаем в это верить? (рис. 4.1).

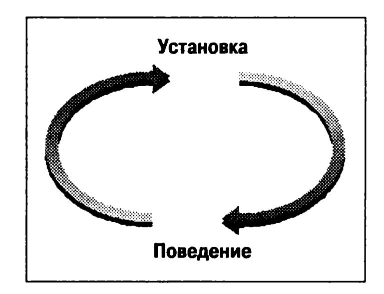


Рис. 4.1. Установки и действия порождают друг друга, подобно курице и яйцу

Бóльшая часть исследований, результаты которых послужили основанием для этого вывода, вызвана к жизни социально-психологическими теориями, однако прежде чем приступить к их рассмотрению, давайте сначала выясним, что именно нуждается в объяснении. Читая о тех фактах, которые доказывают, что поведение влияет на установки, представьте себе, что вы — теоретик. Подумайте о том, почему поступки влияют на установки, а затем сравните свои объяснения с объяснениями, предложенными социальными психологами.

Подумайте над следующими фактами:

- Сару ввели в состояние гипноза и сказали, что когда книга упадет на пол, она должна снять туфли. Спустя 15 минут книга падает, и Сара не спеша сбрасывает мокасины. «Сара, — спрашивает гипнотизер, — почему ты сняла туфли?» — «Я... Ногам жарко, и они устали, — отвечает Сара. — У меня сегодня был трудный день». Действие рождает мысль.
- В мозг Джорджа, в тот его участок, который «отвечает» за движения головы, на время имплантированы электроды. Когда нейрохирург Хосе Дельгадо с помощью пульта дистанционного управления стимулирует их, Джордж всегда поворачивает голову. Ничего не зная об этой стимуляции, он предлагает правдоподобное объяснение происходящего: «Я ищу шлепанцы», «Мне послышался какой-то шум», «Мне неспокойно», «Я заглядывал под кровать» (Delgado, 1973).
- Кэрол страдала от тяжелейших приступов боли, и, чтобы избавить ее от них, ей была сделана операция по разделению полушарий мозга. Во время эксперимента, который проводил психолог Майкл Газзанига, в левой части поля зрения Кэрол «вспыхивало» изображение обнаженной женщины, и сигнал поступал в правое, невербальное полушарие (Gazzaniga, 1985). На лице Кэрол появлялась робкая улыбка, и она начинала хихикать. Когда ее спрашивали о причине, она придумывала правдоподобное объяснение, в которое, судя по всему, сама верила: «Очень смешная машина». Фрэнку, перенесшему аналогичную операцию, в режиме вспышки демонстрировали слово «улыбка». Когда сигнал поступал в невербальное правое полушарие, он подчинялся и «выдавливал» из себя улыбку, которую объяснял так: «Уж больно смешной эксперимент!»

> Мысль — дитя действия.
> *Бенджамин Дизраэли*
> Вивиан Грэй, 1826

Психические последействия нашего поведения на самом деле проявляются также и во многих социально-психологических феноменах. Приводимые ниже примеры иллюстрируют силу самоубеждения — установок, возникающих в результате действий.

Исполнение ролей

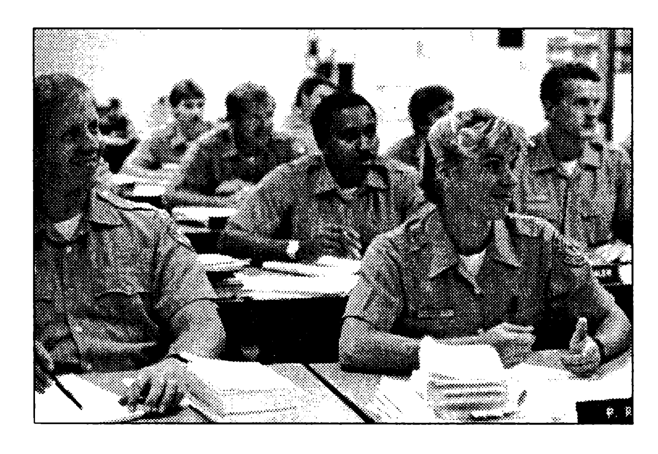
Слово **«роль»** заимствовано из театра и, как и в театре, означает действия, ожидаемые от тех, кто занимает определенное социальное положение. Приступая к исполнению новой социальной роли, мы поначалу можем испытывать неловкость, однако это чувство быстро проходит.

Вспомните то время, когда вы сами начали выступать в какой-нибудь новой роли — первый день на работе или в колледже, первое появление в женском клубе или в общине. Так, на первой неделе жизни в кампусе вы можете быть сверхчувствительны к своей новой социальной ситуации, мужественно стараться вести себя надлежащим образом и «вырвать с корнем» привычки, принесенные из средней школы. В такие периоды мы осознаем себя. Мы следим за своими новыми словами и действиями, потому что они непривычны для нас. Но в один прекрасный день мы с удивлением замечаем, что энтузиазм по поводу женского клуба или псевдоинтеллектуальная беседа более не воспринимаются нами как нечто чуждое нам и навязанное извне. Новая роль стала такой же «удобной» и привычной для нас, как ношеные джинсы и футболка.

> Никто в течение достаточно продолжительного времени не может быть одним человеком – для себя и другим – для всех остальных, без того чтобы в конце концов не перестать понимать, каков же он на самом деле.
>
> *Натаниел Готорн*, 1850

В одном эксперименте мужчинам-добровольцам, студентам и сотрудникам Стэнфордского университета, предложили «посидеть» в «тюрьме», созданной на факультете психологии Филипом Зимбардо (Zimbardo, 1971; Haney & Zimbardo, 1998). Зимбардо интересовало, является ли тюремная жестокость следствием дьявольских наклонностей преступников и злонамеренных охранников или сами по себе роли охранника и заключенного как таковые способны озлобить даже не склонных к насилию людей. Виноваты ли люди в том, что тюрьма — это место, в котором царствует жестокость? Или люди жестоки потому, что находятся в тюрьме?

Итак, бросив монетку, Зимбардо назначил некоторых добровольцев на роль охранников. Он выдал им униформу, дубинки, свистки и сказал, что они должны требовать исполнения всех правил. Остальных участников эксперимента, «заключенных», облачили в унижающую человеческое достоинство одежду и заперли в камеры. Первый день прошел весело: все были поглощены игрой, однако затем наступило отрезвление: не только охранники и заключенные, но даже сами



Пройдет очень немного времени, и эти студенты Полицейской академии из города Остин (штат Техас) воспримут установки, соответствующие их новой роли

экспериментаторы оказались заложниками ситуации. Охранники начали унижать заключенных, а некоторые придумали жестокие и оскорбительные порядки. Заключенные отреагировали на это по-разному: кто — бунтом, а кто — апатией. По словам Зимбардо, возникла «все разраставшаяся пропасть между реальностью и иллюзией, между исполнением роли и самоидентичностью... Тюрьма, которую мы создали, поглощала нас и превращала в порождения ее собственной реальности» (Zimbardo, 1972). Эксперимент, который должен был продлиться 2 недели, был прерван Зимбардо уже через 6 дней, ибо он почувствовал угрозу социальной патологии.

Влияние поведения на установки проявляется даже в театре. По мере того как роль захватывает актера, осознанное лицедейство уступает место подлинным чувствам. «Работа над этой ролью полностью изменила меня», — сказал Ян Чарльсон, исполнитель роли уравновешенного и набожного героя Олимпийских игр в фильме «Огненная колесница».

Более серьезный урок изучения ролевого поведения касается того, как нереальное (искусственная роль) может превратиться в нечто реальное. Приступая к исполнению новых обязанностей педагога, солдата или бизнесмена, мы начинаем играть роль, которая формирует наши установки. Представьте себе человека, исполняющего роль раба, да не в течение каких-нибудь 6 дней, а в течение многих декад. Если поведение участников эксперимента «Стэнфордская тюрьма» изменилось буквально за считанные дни, нетрудно представить себе, сколь разрушительным может стать продолжительный опыт подчиненного поведения. «Господин» может измениться даже сильнее, чем «раб», поскольку его роль «эффектнее». Фредерик Дуглас, бывший раб, вспоминает, как изменялась его хозяйка по мере того, как свыкалась со своей ролью:

> Моя хозяйка была именно такой, какой показалась мне в тот момент, когда я впервые увидел ее у дверей, — женщиной с добрейшим сердцем и нежнейшими чувствами... Ее доброта потрясла меня, и я просто не знал, как вести себя с ней. Она была совершенно не похожа на тех белых женщин, которых мне приходилось встречать прежде... Самый ничтожный раб мог вести себя естественно в ее присутствии, и после встречи с ней все чувствовали себя лучше. Ее лицо озаряла ангельская улыбка, а голос звучал, как божественная музыка.
>
> Но увы! Это доброе сердце недолго оставалось таким. Как только в ее руках оказалась безграничная власть, ее фатальный яд сразу же начал вершить свою дьявольскую работу: веселые глаза стали красными от гнева, мелодичный голос, будто сотканный из нежнейших аккордов, сменился резкими, диссонирующими звуками, а ангельское личико превратилось в физиономию демона» (Douglass, 1845, p. 57–58).

Высказанное становится убеждением

По своим последствиям исполнение роли аналогично феномену, известному под названием «высказанное становится убеждением». Начнем с рассмотрения склонности людей адаптировать свои высказывания таким образом, чтобы они понравились собеседнику:

- Мы охотнее сообщаем хорошие новости, чем дурные, и, формулируя сообщение, учитываем точку зрения слушателя (Manis et al., 1974; Tesser et al., 1972; Tetlock, 1983).
- Преподаватели и профессора факультетов, в чьи обязанности входит написание якобы объективных рекомендаций для аспирантуры, наиболее щедры на



– Какой ужас! Эти избиратели – рабочие, а он читает речь, предназначенную для менеджеров!

Управление впечатлением. Выражая свои мысли, мы порой говорим именно то, что, как нам кажется, хочет услышать наш собеседник

комплименты в тех случаях, когда знают, что рекомендуемые ими студенты воспользуются своим правом ознакомиться с ними (Ceci & Peters, 1984).

- В период избирательной кампании политики отдают предпочтение простым и лаконичным формулировкам («Чтобы уменьшить дефицит, необходимо сократить основные расходы»). После выборов их заявления становятся более сложными — до очередной избирательной кампании (Tetlock, 1981).

Люди, которых вынудили дать устные или письменные показания о чем-либо, в чем они совершенно не уверены, нередко переживают, что невольно стали обманщиками. Но это не мешает им начать верить в собственные слова *при условии*, что их не подкупают и не принуждают к этому. Утверждение, сделанное в отсутствие внешнего давления, становится убеждением (Klaas, 1978).

> Я думала, что подыгрываю [своим похитителям], повторяя за ними, как попугай, все их клише и словечки, хотя сама и не верила в них. Пытаясь обмануть их, я обманывала себя.
> *Патриция Кембелл Херст*, жертва похитителей

Эксперименты, проведенные Тори Хиггинсом и его коллегами, наглядно демонстрируют процесс превращения высказываний в убеждения (Higgins & Rholes, 1978; Higgins & McCann, 1984). Испытуемые, студенты университета, читали описание какого-то индивида и затем кратко пересказывали его человеку, о котором им было известно, что он либо симпатизирует тому, о ком ему говорят, либо нет.Для симпатизирующих студенты составляли более лестные резюме, после чего и сами начинали относиться к незнакомому им человеку с большей симпатией. Когда их просили припомнить, что они прочитали о нем, оказывалось, что описание, которое они помнят, — более лестное, чем существующее в действительности. Короче говоря, мы склонны «подгонять» свои сообщения под слушателей, а подогнав, начинаем верить в трансформированную информацию.

Феномен «нога-в-дверях»

Большинство из нас могут припомнить ситуации, когда, согласившись помочь какой-либо организации или принять участие в реализации того или иного проекта, мы в итоге оказывались вовлеченными в работу значительно бóльшую, чем собирались, и зарекались впредь соглашаться на подобные предложения. Как это про-

исходит? Результаты экспериментов позволяют предположить: если вы хотите, чтобы человек оказал вам большую услугу, эффективной может быть следующая стратегия: сначала попросите его о небольшом одолжении. В наиболее известной демонстрации этого феномена, получившего название **«нога-в-дверях»**, исследователи, представляясь добровольцами, участниками движения за безопасность на дорогах, обращались к калифорнийцам с просьбой разрешить установить при въезде на их участки огромные, небрежно выполненные плакаты: «Водитель! Будь осторожен за рулем!» Лишь 17% из тех, к кому «волонтеры» обратились с этой просьбой, ответили согласием. Других сначала попросили о небольшом одолжении: разместить в окнах своих домов 3-дюймовые[1] листовки «Будь осторожен за рулем!» Почти все с готовностью согласились, а спустя две недели 76% из них дали согласие на размещение на своих участках огромных уродливых знаков (Freedman & Fraser, 1966). Один из помощников экспериментаторов, ходивший по домам и не знавший, где уже успели побывать другие участники проекта, а где — нет, впоследствии вспоминал: «Я был просто потрясен тем, что одних вообще не пришлось уговаривать, а других невозможно было уговорить» (Ornstein, 1991).

Другие исследователи подтверждают связь феномена «нога-в-дверях» с альтруистическим поведением.

- В ответ на прямое обращение с просьбой оказать финансовую помощь Онкологическому обществу согласием ответили 46% жителей пригорода Торонто. От тех их сограждан, которых накануне попросили поносить значок, рекламирующий эту кампанию, на что согласились абсолютно все, было получено едва ли не в два раза больше пожертвований (Pliner et al., 1974).
- В кампании по сбору средств в фонд помощи умственно отсталым приняли участие 53% израильтян из числа тех, к кому обратились с подобным предложением. Двумя неделями раньше к другим гражданам обратились с просьбой подписать петицию в поддержку создания реабилитационного центра для инвалидов; среди подписавших эту петицию число жертвователей составило 92% (Schwarzwald et al., 1983).
- Накануне президентских выборов 1984 г. Энтони Гринвальд и его коллеги поинтересовались у группы зарегистрированных избирателей, собираются ли они голосовать (Greenwald et al., 1987). Все ответили утвердительно. Число проголосовавших среди них на 41% превысило число проголосовавших среди избирателей, которых не опрашивали.
- Во время проведения донорской кампании количество доноров увеличивается с 62 до 81%, если разговор по телефону заканчивается словами: «Значит, мы можем рассчитывать на вашу помощь, да?», после чего следует пауза — ожидание ответа потенциального донора (Lipsitz et al., 1989).

Обратите внимание на то, что во всех этих экспериментах первый шаг — подписание петиции, ношение значка, ответ на вопрос о намерении голосовать — следствие добровольного согласия. У нас еще будет немало возможностей убедиться в том, что когда люди выражают согласие на участие в общественно значимых событиях и воспринимают это согласие как акт доброй воли, они проникаются большей верой в то, что ими сделано.

[1] 3 дюйма — 7,62 см. — *Примеч. перев.*





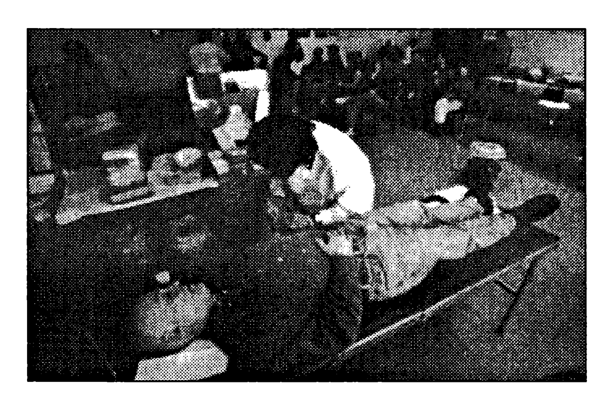




Феномен «нога-в-дверях»

Социальный психолог Роберт Чалдини называет себя простаком. «Сколько я себя помню, я всегда был легкой добычей уличных торговцев, создателей всевозможных фондов и дельцов всех мастей». Чтобы разобраться в том, почему один человек отвечает согласием на предложение другого и как используется «оружие влияния», он в качестве ученика провел три года в различных организациях, занимавшихся торговлей, созданием фондов и рекламой, и изучил действие «оружия влияния» в простых экспериментах. В одном из них Чалдини и его коллеги использовали вариант феномена «нога-в-дверях», экспериментируя с техникой «подачи низкого мяча» (*low-ball technique*), тактикой, о которой известно, что ею пользуются некоторые продавцы автомобилей. После того как покупатель соглашается купить новый автомобиль, потому что покупка представляется ему выгодной, и начинает заполнять необходимые бумаги, продавец ликвидирует все скидки, требуя дополнительной оплаты того, что, по мнению покупателя, входит в общую стоимость, или обращается за консультацией к боссу, который запрещает оформление сделки, ибо «мы понесем убытки». Бытует мнение, что даже те покупатели, которые поначалу считают цену слишком высокой, в конце концов соглашаются с ней.

Авиакомпании и отели используют аналогичную тактику, привлекая пассажиров и постояльцев информацией о том, что осталось лишь несколько «дешевых» билетов или номеров, и надеясь, что клиенты согласятся в конце концов на более



Феномен «нога-в-дверях». Чтобы люди согласились стать донорами или принять участие в какой-либо благотворительной акции, нередко полезно сначала обратиться к ним с просьбой сделать нечто менее значимое для этих кампаний, например подписать обращение, повесить плакат на дверь собственного дома или ответить на вопрос о своих намерениях







дорогой вариант. Чалдини и его помощники доказали, что эта тактика вполне оправдывает себя. Когда они пригласили первокурсников, изучающих психологию, принять участие в эксперименте, который начинается в 7 часов утра, лишь 24% откликнулись на это предложение. Но если студенты сначала давали согласие на участие в эксперименте и лишь потом узнавали, когда нужно явиться, количество участников возрастало до 53%.

Маркетологи и торговцы убедились: тактика «подачи низкого мяча» срабатывает даже в тех случаях, когда мы осведомлены о том, что люди, с которыми мы имеем дело, руководствуются корыстными соображениями (Cialdini, 1988). Безобидный первый шаг — возврат объявления в обмен на дополнительную информацию и подарок от фирмы, согласие выслушать специалиста по инвестициям — нередко подталкивает нас к тому, чтобы принять на себя более серьезные обязательства. Торговцы нередко злоупотребляют подобной уступчивостью людей и стараются вынудить их сделать покупку. Во многих штатах теперь есть законы, закрепляющие право граждан отказаться в течение нескольких дней от товаров, приобретенных у коммивояжеров. Стремясь уменьшить собственные потери от действия подобных законов, многие компании используют то, что в обучающей программе для продавцов одной фирмы, издающей энциклопедии, было названо «очень важным психологическим средством, помогающим предотвращать отказ покупателей от их обязательств» (Cialdini, 1988, p. 78). Средство это очень про-

Проблема крупным планом

Как приобретаются убеждения, или высказанное становится убеждением

Психолог из Университета штата Орегон Рэй Хайман рассказал о том, как исполнение роли хироманта убедило его в том, хиромантия «работает».

Я начал гадать по руке еще в юности, надеясь, что это поможет мне улучшить мое финансовое положение. В то время я совершенно не верил в хиромантию. Но я знал, что обязан вести себя так, чтобы никто не догадался об этом: иначе мои «услуги» никто не купит. Прошло несколько лет, и я твердо поверил в свое ремесло. Однажды покойный Стэнли Джекс, профессиональный психолог и уважаемый мною человек, предложил мне провести эксперимент: мои предсказания должны были быть диаметрально противоположными тому, что я «читал» по руке. Именно так я и поступил с несколькими клиентами. К моему удивлению и ужасу, мои предсказания оказались такими же точными, как и всегда. Именно тогда-то я и заинтересовался теми мощными силами, которые убеждают не только нас, гадающих по руке, но и наших клиентов в существовании того, чего на самом деле нет (Hyman, 1981, p. 86).

стое: торговое соглашение должен заполнять не продавец, а сам покупатель. Как правило, люди не отказываются от тех обязательств, которые добровольно взяли на себя.

Феномен «нога-в-дверях» вполне достоин изучения. Любой человек, пытающийся соблазнить нас — финансово, политически или сексуально, — сначала обязательно постарается добиться от нас какой-либо уступки. Практический совет: прежде чем согласиться на исполнение незначительной просьбы, подумайте о том, что может последовать за ней.

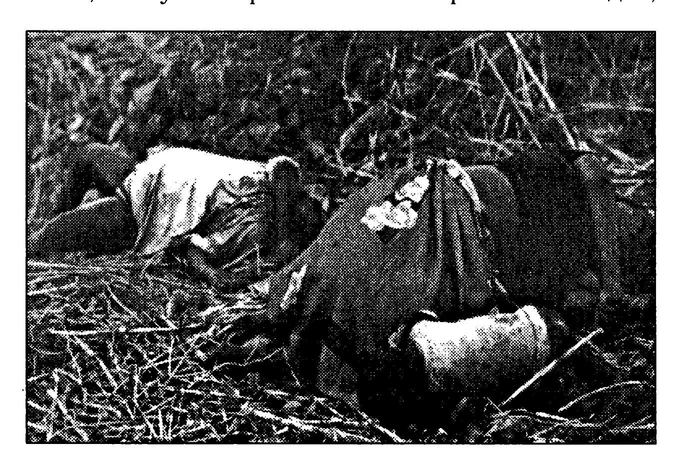
Дурные поступки и установки

Принцип, согласно которому поведение формирует установки, распространяется и на безнравственные поступки. Нередко зло становится результатом постепенно нарастающих уступок. Незначительный некрасивый поступок может облегчить совершение более тяжкого проступка. Дурные поступки расшатывают нравственность того, кто их совершает. Перефразируя Ларошфуко, можно сказать, что легче найти человека, который никогда не поддавался искушению, чем человека, который поддался ему лишь раз в жизни (La Rochefoucauld, Maxims, 1665).

> Наши самоопределения не создаются в наших головах; их куют наши поступки.
>
> *Роберт Макаффи Браун*
> Творческий беспорядок: динамика изящества, 1980

Жестокость разъедает совесть того, кто проявляет ее. Причинение вреда ни в чем не повинным людям — в форме оскорбительных высказываний или нанесением ударов электрическим током, — как правило, приводит к тому, что агрессоры начинают унижать свои жертвы: это помогает им оправдывать свое поведение (Berscheid et al., 1968; Davis & Jones, 1960; Glass, 1964). Мы склонны не только обижать тех, кто нам не нравится, но и не любить тех, кого обижаем. В экспериментах, позволивших сделать этот вывод, испытуемые особенно активно оправдывали свои действия тогда, когда их не принуждали совершать их, а уговаривали. Мы берем на себя большую ответственность за те поступки, которые совершаем добровольно.

Во время войны этот феномен проявляется в пренебрежительных кличках, которые солдаты дают своим противникам, признавая тем самым, что не считают их равными себе людьми. Проявляется он и в мирное время. Рабовладельцы, скорее всего, начнут воспринимать своих рабов как людей, наделенных такими личност-



Такие акты насилия, как массовое истребление представителей проживающего в Руанде племени тутси, формируют еще более жестокие и человеконенавистнические установки

ными качествами, которые оправдывают их угнетенное положение. Поступки и установки подпитывают друг друга, и порой эта подпитка приводит к полной нравственной бесчувственности. Чем больше один человек вредит другому, «подгоняя» свои установки под свои поступки, тем легче ему даются аморальные поступки. Совесть мутирует.

Безнравственные поступки формируют личность, но то же самое, к счастью, можно сказать и о нравственных поступках. Говорят, о характере человека можно судить по тому, что мы делаем, когда думаем, что нас никто не видит. Именно так поступали исследователи, изучавшие характер: они искушали детей, когда тем казалось, что никто не наблюдает за ними. Что происходит, когда дети противостоят искушению? В полном драматизма эксперименте исследователь Джонатан Фридман показал учащимся начальной школы работающий на батарейке потрясающий робот и попросил не трогать его, пока он сам не вернется в комнату (Freedman, 1965). Одной половине детей он пригрозил «жестокой карой» за непослушание, а другой — лишь незначительным наказанием. В обоих случаях дети не посмели ослушаться экспериментатора.

Спустя несколько недель другой исследователь, якобы не имевший никакого отношения к этому событию, позволил всем детям играть с теми же игрушками в том же помещении. Из 18 детей, которым Фридман пригрозил строгим наказанием, 14 теперь свободно играли с роботом, но две трети тех, кому было обещано несерьезное наказание, так и не решились на это. Судя по всему, сознательно решив в свое время не играть с роботом, дети, которым не грозило серьезное наказание, усвоили эту новую установку, и теперь она контролировала их действия. Итак, они сознательно усвоили, что возможность сурового наказания принуждает к определенному поведению, а несерьезное наказание предоставляет им определенную возможность выбора. Моральный поступок, особенно если он — проявление доброй воли, а не результат уговоров, делает мышление более нравственным.

Межрасовое поведение и расовые установки

Если нравственное поведение питает нравственные установки, то можно ли говорить о том, что позитивное межрасовое поведение благоприятствует преодолению расовых предрассудков, подобно тому, как обязательное использование ремней безопасности формирует более благоприятное отношение к ним? Это был один из аргументов, к которому социальные психологи прибегли в 1954 г., когда Верховный суд США принимал решение о десегрегации школ. Суть мотивировки, к которой прибегли социальные психологи, заключалась в следующем: если мы будем ждать, пока под влиянием уговоров и научения изменятся чувства, нам очень долго не видать расовой справедливости. Но возведя нравственный поступок в ранг закона, при соответствующих условиях можно косвенно влиять на действительное изменение установок.

> Мы любим людей не столько за то добро, которое они сделали нам, сколько за то добро, которое мы сделали им.
>
> *Лев Толстой*
> Война и мир, 1867–1869

Хотя эта идея и противоречит предположению о том, что «невозможно сделать из нравственности закон», за десегрегацией, тем не менее, последовало изменение установки.

Рассмотрим некоторые корреляционные результаты этого грандиозного социального эксперимента:

- После принятия Верховным Судом решения о десегрегации количество белых американцев, сторонников совместного обучения белых и чернокожих детей, возросло более чем в два раза, и сейчас этой точки зрения придерживается практически все белое население (Другие примеры, иллюстрирующие прежние и нынешние расовые установки, представлены в главе 9.)
- За первые 10 лет, прошедшие с момента вступления в силу в 1964 г. Закона о гражданских правах, количество белых американцев, которые описывали своих соседей, друзей, коллег (или соучеников) как «стопроцентно белых», уменьшилось примерно на 20% для каждой из этих категорий. Окрепли межрасовые связи. За тот же самый период количество белых американцев, считающих, что афроамериканцы имеют право жить там, где они хотят, возросло с 65 до 87% (ISR Newsletter, 1975). Установки тоже изменялись.

За унификацией национальных представлений о том, что соответствует термину «недискриминационный», последовало уменьшение различий в расовых установках представителей разных конфессий, классов и жителей разных географических регионов. Когда американцы начали действовать более согласованно, в образе их мыслей тоже стало появляться больше общего (Greeley & Sheatsley, 1971; Taylor et al., 1978).

> Нас формируют те поступки, которые мы совершаем; практикуясь в самоконтроле, мы приобретаем способность контролировать себя; совершая поступки, требующие мужества, мы становимся мужественными.
> *Аристотель*

Результаты экспериментов подтверждают вывод о том, что позитивные действия в чей-либо адрес усиливают симпатию к этому человеку. Услуга, оказанная экспериментатору или другому испытуемому, поддержка учащегося, как правило, усиливают симпатию к ним (Blanchard & Cook, 1976). Если хотите сильнее полюбить кого-либо, ведите себя так, словно это уже свершившийся факт, — подобный совет стоит того, чтобы его запомнить.

В 1793 г. Бенджамин Франклин на практике проверил идею о том, что оказание услуги усиливает симпатию. Будучи секретарем Генеральной Ассамблеи Пенсильвании, он постоянно подвергался нападкам со стороны одного оппозиционера, не менее влиятельного члена Ассамблеи. И Франклин задался целью одержать над ним победу:

> Я не стремился... снискать его расположение какими бы то ни было знаками особого уважения, а, спустя какое-то время, прибег к иной тактике. Прослышав о том, что в его библиотеке есть одна очень редкая и любопытная книга, я написал ему письмо, в котором сообщил о своем желании познакомиться с ней, и спросил, не окажет ли он мне услугу и не даст ли ее на несколько дней. Книга была получена мною незамедлительно, и через неделю я вернул ее, не преминув выразить искреннюю признательность за оказанную услугу. Когда мы после этого встретились в Парламенте, он заговорил со мной (чего раньше никогда не случалось) и был чрезвычайно вежлив. С тех пор он не упускал ни одного случая сообщить мне о своей готовности к любым услугам; мы стали большими друзьями и оставались ими вплоть до самой его смерти (цит. по: Rosenzweig, 1972, p. 769).

Социальные движения

То, что поведение общества способно повлиять на его установки, позволяет допустить возможность использования этого феномена для политической социализации массового сознания, правда, с опасными последствиями. В 1930-е гг. мно-



Наши политические ритуалы – ежедневный подъем флага в школах, исполнение национального гимна – используют общественный конформизм для воспитания личного патриотизма

гие граждане Германии ощущали полную несовместимость своего поведения и личных убеждений, причиной которой стало участие в мероприятиях, проводимых нацистами, ношение униформы и особенно приветствие «Хайль Гитлер». По словам историка Ричарда Грюнбергера, для тех немцев, у которых еще сохранялись сомнения относительно Гитлера, «"немецкое приветствие" было действенным способом создания соответствующих условий. Решившись однажды произнести его вслух в качестве внешнего признака собственного конформизма, многие ощущали... дискомфорт по причине несоответствия их слов тем чувствам, которые они испытывали. Лишенные возможности говорить то, что они думали, люди, пытаясь сохранить психическое равновесие, стремились поверить в то, что они говорили» (Grunberger, 1971, p. 27).

Подобная практика характерна не только для тоталитарных режимов. Наши политические ритуалы — ежедневный подъем флага в школах, исполнение национального гимна — используют общественный конформизм для воспитания личного патриотизма. Однажды мне, в то время ученику начальной школы, довелось участвовать в учениях по гражданской обороне, имитировавших воздушную тревогу в Сиэтле, неподалеку от компании «Боинг». После того как мы несколько раз вынуждены были вести себя так, словно стали объектом нападения русских, многие из нас стали бояться их. Наблюдатели отмечали, что участники маршей за гражданские права, прошедших в 1960-е гг., приобрели еще большую веру в свою правоту. Действия этих людей выражали идею, время которой настало, и способствовали тому, что она еще глубже проникала в их сердца. Аналогичным образом и движение в 1980-е гг. за включение в язык понятия рода, способствовало усилению инклюзивных установок, а программы по утилизации отходов, разработанные в 1990-е гг., способствовали более сознательному отношению населения к охране окружающей среды.

> Человек делает то, что он есть, и становится тем, что он делает.
> *Роберт Музиль*
> Малая проза, 1930

Многие согласны с тем, что наиболее заметный след в сознании оставляет идеологическая обработка, известная под названием *промывания мозгов*. Этот термин был введен для описания того, что происходило с американскими военнопленными во время войны в Корее в 1950-е гг. Несмотря на то что программа «контроля над мыслью» была вовсе не так эффективна, как можно предположить, исходя из этого определения, результаты ее применения заставляют задуматься: сотни военнопленных согласились сотрудничать с теми, кто удерживал их в плену. Двад-



Празднование Дня Канады: участие в патриотических мероприятиях усиливает патриотические установки

цать один человек предпочли не возвращаться в США, несмотря на полученное ими разрешение. А многие из тех, кто вернулся на родину, были убеждены: «хотя для Америки коммунизм и не годится, для Азии он вполне подходит» (Segal, 1954).

Эдгар Шейн, беседовавший со многими военнопленными в то время, когда они добирались из Азии домой, пришел к выводу, что методы, которыми пользовались захватчики, включали постепенную эскалацию требований (Schein, 1956). Китайцы всегда начинали с тривиальных требований, постепенно переходя к более существенным. «После того, как пленный был уже достаточно "натаскан" на то, чтобы делать письменно и устно примитивные заявления, от него начинали требовать заявлений по более важным вопросам». Более того, китайцы всегда ожидали от пленных активного сотрудничества в любой форме: простого копирования чего-либо, участия в групповых дискуссиях, критики в собственный адрес или публичных исповедей. Единожды сделав какое-либо заявление, письменное или устное, пленный начинал испытывать внутреннюю потребность привести свои убеждения в соответствие со своими действиями. Это нередко приводило к тому, что пленные убеждали себя, что они думают именно так, как действуют. Успешный пример использования приема «нога-в-дверях» — тактика «постепенного наращивания требований» — и поныне широко используется при подготовке террористов и палачей (глава 6).

С помощью мелких уступок можно манипулировать самовосприятием человека, превращать граждан в «слуг общества», случайных прохожих — в «клиентов», заключенных — в «помощников».
Роберт Чалдини
Психология влияния, 1988

А теперь позвольте мне попросить вас прервать чтение и представить себе, что вы — психолог-теоретик. Спросите себя: почему и в тех экспериментах, о которых было рассказано выше, и в реальной жизни поступки действительно способствуют формированию установок? Почему исполнение какой-либо роли или произнесение какой-либо речи влияет на наше отношение к тому, что составляет их содержание?

Резюме

Связь «установка — поведение» — это «улица с двусторонним движением»: мы не только действуем сообразно своим мыслям, но и начинаем мыслить в соответствии с теми или иными совершаемыми поступками. Действуя, мы усиливаем идею,

лежащую в основе нашего действия, и прежде всего в тех случаях, когда чувствуем ответственность за него.

Справедливость этого принципа подтверждается результатами многих исследований. Установки исполнителей разных социальных ролей формируются под влиянием поступков, предписываемых этими ролями. Результаты изучения феномена «нога-в-дверях» свидетельствуют о том, что незначительная уступка в дальнейшем делает людей более сговорчивыми и готовыми на более серьезные уступки. Поступки влияют и на нашу нравственность. Нам свойственно оправдывать собственные деяния и считать их правильными. То же самое можно сказать и о нашем социальном сознании: его помогают формировать наши поступки в таких сферах, как межрасовые отношения и участие в политических мероприятиях. Мы не только отстаиваем то, во что верим, но и начинаем верить в то, что отстаиваем.

Почему поступки влияют на установки

Какие теории способны объяснить феномен, заключающийся в том, что установки могут быть следствием поведения? Как спор между конкурирующими идеями иллюстрирует процесс научного познания?

Теперь мы уже знаем, что «река» — феномен «влияние поведения на установки» — образована несколькими потоками — экспериментально полученными доказательствами в пользу его существования. Содержатся ли в этих доказательствах какие-либо намеки на то, почему поведение влияет на установки? Социальные психологи называют три возможные причины. Сторонники *теории самопрезентации* исходят из того, что из стратегических соображений мы выражаем установки, которые позволяют производить впечатление последовательной действующей личности. Согласно *теории когнитивного диссонанса*, оправдание поведения в собственных глазах необходимо нам для снижения психологического дискомфорта. Что же касается *теории самовосприятия*, то в соответствии с нею наши поступки разоблачают нас (если мы не уверены в своих чувствах или убеждениях, то начинаем следить за своим поведением так, как это сделал бы любой другой.) Давайте рассмотрим каждую из этих теорий.

Самопрезентация: управление впечатлением

Первое объяснение берет начало от простой идеи, с которой вы уже знакомы (см. главу 2): кому из нас безразлично, какое впечатление мы производим на окружающих? Мы тратим кучу денег на одежду, диеты, косметику, а теперь и на пластическую хирургию только потому, что нам совсем не все равно, что думают о нас другие. В некоторых случаях хорошее впечатление — это залог социального и материального вознаграждения, лучшего самочувствия и даже большей уверенности в собственной социальной идентичности (Leary, 1994).

Никому не хочется, чтобы его считали непоследовательным, и, чтобы этого не произошло, мы «озвучиваем» установки, соответствующие нашим действиям. Чтобы избежать обвинения в непоследовательности, мы при необходимости можем притвориться, что разделяем те установки, которые на самом деле нам чужды. Даже если это предполагает демонстрацию некоторой неискренности или лицемерия, игра стоит свеч: вы произведете именно то впечатление, которого добиваетесь. Во всяком случае теория самопрезентации исходит именно из этого.



— То, что я не ношу парик, показывает окружающим, что я доволен собой!

Согласно теории самопрезентации, цель нашего поведения – создание желательного впечатления

Мы уже знаем, что это правда: люди действительно «управляют впечатлением». «Подгоняя информацию под слушателя», они стремятся не обидеть его, а доставить ему удовольствие. Иногда, чтобы заглянуть под маску, приходится прибегать к помощи метода «мнимого источника информации». Более того, на сообщение о неудаче (например, на сообщение о неверных ответах при тестировании на *IQ*) люди тратят больше времени, чем на сообщение об успехе, однако это проявляется только тогда, когда есть возможность идентифицировать носителей информации, а они боятся произвести плохое впечатление (Bond & Anderson, 1987).

> Глупое упорство – страшное проявление ограниченности.
> *Ральф-Уолдо Эмерсон*
> Самоуверенность, 1841

Является ли наше огромное желание казаться последовательными причиной того, что разрыв между установками и поведением постепенно сокращается? До некоторой степени — да: если испытуемые думают, что их тестируют на детекторе лжи, они отказываются от попыток произвести хорошее впечатление и демонстрируют значительно менее заметное изменение установок (Paulhus, 1982; Tedeschi et al., 1987).

Однако изменения установок, о которых мы говорили, это нечто большее, чем просто самопрезентация, ибо люди демонстрируют свои измененные установки даже тем, кто не знает, как они вели себя раньше. На вопрос, почему в некоторых случаях самопрезентация становится фактором действительного изменения установок, отвечают две другие теории.

Самооправдание: когнитивный диссонанс

Одна из теорий объясняет изменение установок тем, что у нас есть причины для поддержания согласованности наших знаний. Именно в этом заключается смысл знаменитой **теории когнитивного диссонанса**, автором которой является Леон Фестингер (Festinger, 1957). Сама по себе теория проста, но область ее применения огромна. Согласно теории когнитивного диссонанса, мы испытываем напряжение («диссонанс»), если две одновременно воспринимаемые мысли или два убеждения («когниции») психологически несовместимы; нечто подобное мы испытываем тогда, когда решаем сказать или сделать нечто такое, в отношении чего

испытываем смешанные чувства. Фестингер считает, что мы прибегаем к «регулировке» мышления, чтобы снизить это неприятное возбуждение. Эта простая идея и некоторые удивительные прогнозы, вытекающие из нее, вызвали к жизни более 2000 исследований (Cooper, in press).

Теория когнитивного диссонанса преимущественно имеет отношение к взаимному несоответствию поведения и установок. Мы осознаем и несоответствие поведения установкам, и несоответствие установок поведению. Когда мы ощущаем некоторое противоречие, возможно, даже определенное лицемерие, у нас возникает потребность в переменах. Подобная трактовка позволяет объяснить, почему (по данным одного опроса, проведенного в Великобритании) половина курильщиков не согласна с некурящими, которые практически поголовно убеждены в том, что люди «ничуть не преувеличивают опасность курения» (Eiser et al., 1979).

Теория когнитивного диссонанса позволяет объяснить самоубеждение и предлагает несколько удивительных прогнозов. Возможно, вы уже и сами догадались, каких именно.

Недостаточное оправдание

Представьте себе, что вы — участник знаменитого эксперимента, проведенного изобретательным Фестингером и его ученицей Дж. Меррилл Карлсмит (Festinger & Carlsmith, 1959). В течение часа вы должны заниматься бессмысленным делом, например поворачивать деревянную ручку. Когда вы заканчиваете «работу», экспериментатор (Карлсмит) говорит вам, что цель исследования — изучение влияния ожиданий на выполнение задания. Следующего испытуемого, ожидающего за дверью, необходимо убедить в том, что его ждет интересный эксперимент. Карлсмит, изображая человека, оказавшегося в безвыходном положении (Фестигер «дрессировал» ее в течение многих часов, добиваясь максимальной естественности), говорит вам, что ассистент, который обычно беседует с испытуемым, чтобы создать у него подобные ожидания, не смог участвовать в эксперименте, и, ломая руки, умоляет вас заменить его.

Вас просят потрудиться во имя науки и обещают заплатить, и в конце концов вы соглашаетесь поговорить со следующим испытуемым (который на самом деле — тот самый помощник экспериментатора) и рассказать о том, какое удовольствие только что получили. «Правда? — так называемый испытуемый явно не торопится поверить вам. — Неделю назад в этом эксперименте участвовала моя подруга, и сказала, что это смертная тоска». — «Ничего подобного! — отвечаете вы. — Очень интересное задание. Будете поворачивать ручки. Отличное упражнение. Получите огромное удовольствие, вот увидите». Ваше личное участие в эксперименте заканчивается тем, что вас просят заполнить анкету (опросник) и ответить на вопрос, насколько вам на самом деле понравилось вертеть ручки.

История создания теории

Вскоре после землетрясения в Индии (1934 г.) за пределами зоны бедствия возникли слухи о том, что грядут еще более страшные стихийные бедствия. И тогда меня осенило: эти слухи могут быть «оправданы тревогой», т. е. они – когниции, оправдывающие страх, который испытывали люди. Из этой мысли, как из зерна, и выросла моя теория снижения диссонанса – приведение вашего взгляда на мир в соответствие с тем, что вы чувствуете, или с тем, что вы сделали.

Леон Фестингер (1920–1989)

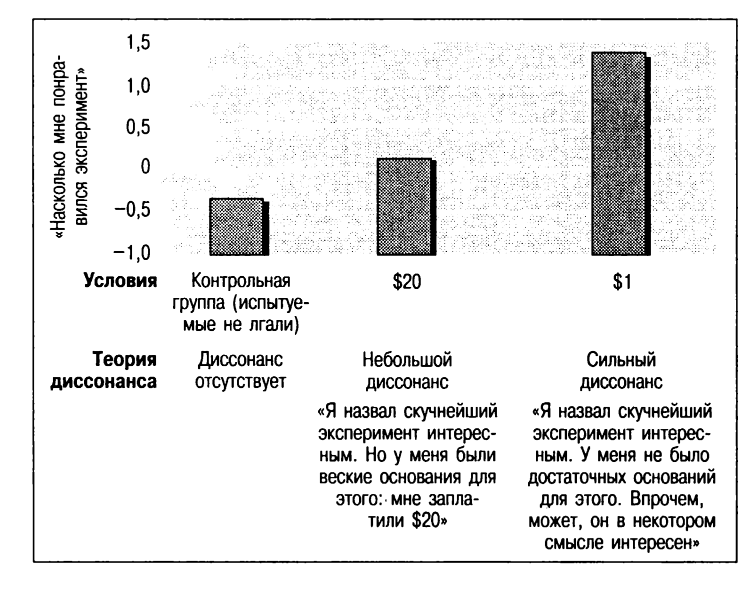


Рис. 4.2. Недостаточное оправдание. Согласно теории когнитивного диссонанса, если наши действия невозможно полностью объяснить внешними вознаграждениями или принуждением, мы испытываем диссонанс, который можно уменьшить, если поверить в то, что мы сделали. *Источник*: Festinger & Carlsmith, 1959

А теперь попробуйте спрогнозировать, при каких условиях вы скорее поверите в свою собственную маленькую ложь и скажете, что вам действительно было интересно? Если вам заплатят за это $1, как одним испытуемым, или $20, — как другим? Фестингер и Карлсмит сделали из ряда вон выходящий прогноз, противоречащий распространенному представлению о том, что большое вознаграждение оказывает большой эффект: более вероятно, что свои установки приведут в соответствие с действиями те испытуемые, которым заплатили по $1, т. е. те, чье вознаграждение вряд ли является достаточным оправданием для лжи. Имея *недостаточное оправдание* для своих действий, они будут испытывать больший дискомфорт (диссонанс) по поводу своих действий, вследствие чего у них будет больше оснований верить в то, что они сделали. Испытуемые, получившие за участие в эксперименте $20, вполне могут оправдать свой поступок, а потому испытывают меньший диссонанс. Как следует из рис. 4.2, результаты, полученные Фестингером и Карлсмит, подтверждают их интригующий прогноз[1].

Впоследствии были проведены десятки экспериментов, и наиболее сильное влияние поведения на установки отмечалось в тех, где испытуемым предоставлялась некоторая возможность выбора и они могли предвидеть последствия своих действий. В одном эксперименте испытуемые записывали на магнитофон шутки в адрес адвокатов, унижающие их достоинство (например: «Что выдает адвоката, когда он лжет? Шевелящиеся губы»). Более негативные установки по отношению

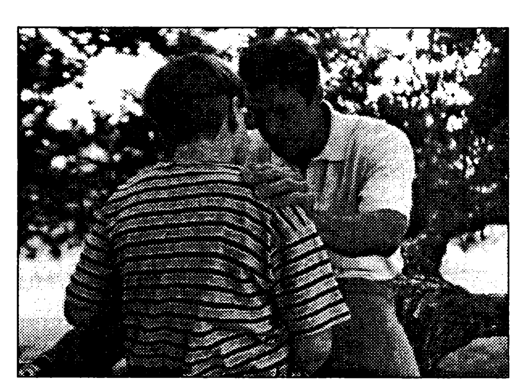
[1] Это исследование, проведенное в 1950-х гг., имеет еще один результат, о котором редко сообщается. Представьте себе, что спустя какое-то время вы снова встречаетесь с экспериментатором, и он честно рассказывает вам обо всем. При этом он не только признается в обмане, но и просит вас вернуть ему $20. Вы согласитесь? Фестингер и Карлсмит отмечают, что все их испытуемые, студенты Стэнфордского университета, возвращали деньги, что называется, по первому требованию. Эта информация — своего рода предвкушение поразительных наблюдений над проявлениями уступчивости и конформизма, речь о которых пойдет в главе 6. Как станет ясно из материала, изложенного в ней, когда социальная ситуация предъявляет к нам определенные требования, мы, как правило, реагируем на них адекватно.

к адвокатам в результате этого образовались у тех испытуемых, которые «шутили по собственному желанию», а не по принуждению (Hobden & Olson, 1994). В других экспериментах испытуемым предлагалось написать эссе за мизерную плату — $1,5 или что-то вроде этого. Если авторам приходилось защищать идеи, которых они не разделяли, например увеличение платы за обучение, и если им недоплачивали, их отношение к излагаемым идеям несколько улучшалось. Поддержка политики благоприятствования какой-либо расе способна благотворно повлиять не только на ваше отношение к этой политике, но и к самой расе. Сказанное в первую очередь справедливо в отношении таких ситуаций, при которых вы сталкиваетесь с непоследовательностью или думаете, что подписанное вашим именем эссе может попасть на глаза людям, чье мнение для вас небезразлично (Leippe & Eisenstadt, 1994; Leippe & Elkin, 1987). Чувствуя себя ответственными за сделанные заявления, вы отныне будете больше верить в них. Притворство становится реальностью.

Выше уже говорилось о том, как принцип недостаточного оправдания проявляется в ситуациях, связанных с наказанием. Если детям грозило не слишком суровое наказание, недостаточно оправдывавшее их послушание, они охотнее воспринимали запрет на игру с привлекательным для них предметом. Когда мама или папа говорят: «Приведи в порядок свою комнату, Джонни, иначе мне придется взяться за ремень», Джонни не нужно внутренне оправдывать то, что он занялся уборкой: перспектива порки вполне достаточное оправдание.

Обратите внимание: теорию когнитивного диссонанса больше интересует то, что вызывает желаемое действие, а не относительная эффективность следующих за ним вознаграждений или наказаний. Ее цель — побудить Джонни сказать: «Я убираю свою комнату, потому что хочу жить в чистоте», а не: «Я убираю свою комнату, потому что иначе родители прибьют меня». У студентов, воспринимающих свои общественные обязанности в кампусе как нечто такое, что они стали бы делать и по собственному выбору, больше шансов в будущем заниматься волонтерством, чем у тех их товарищей, которые чувствуют, что их заставляют (Stukas et al., 1999). Принцип: установки являются следствием таких поступков, за которые мы чувствуем определенную ответственность.

Благодаря этому не выраженному прямо, а подразумевающемуся смыслу теории когнитивного диссонанса некоторые рассматривают ее как интеграцию гуманистической и научной точек зрения. Согласно прогнозу, который дает эта теория, авторитарный менеджмент будет эффективным только в присутствии лица,



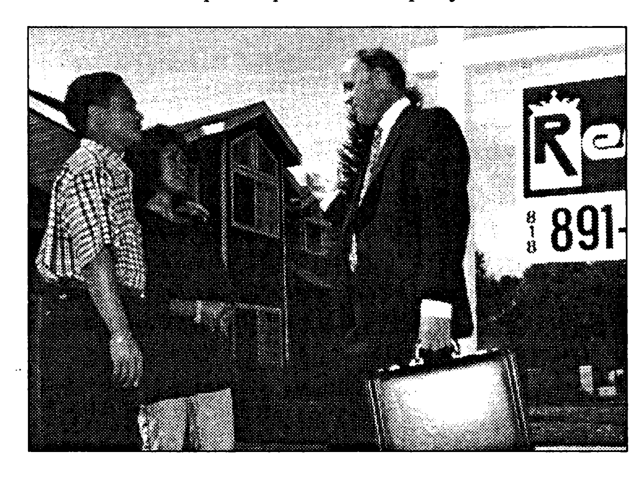
Согласно теории когнитивного диссонанса, родители должны добиваться от детей желательного поведения не принуждением, а мотивацией усвоения ими соответствующих установок

представляющего власть, ибо люди не склонны интернализировать поведение, которое им навязывают. Герой повести К. Льюиса «Жеребец и его мальчик» говорящий жеребец по имени Бри, бывший в свое время рабом, замечает: «Одним из самых страшных последствий рабства и необходимости подчиняться чужой воле является то, что, обретя свободу, ты обнаруживаешь, что практически полностью утратил способность заставлять себя» (C. S. Lewis, *The Horse and His Boy*, 1974). Теория диссонанса утверждает, что только поддержка и мотивация способны вызвать желательное действие. Однако ее сторонники полагают, что менеджеры, педагоги и родители, желая добиться определенных поступков, должны использовать только те стимулы, который действительно побуждают.

Диссонанс как следствие принятия решений

Повышенное внимание к осознанному выбору означает, что принятие решений вызывает диссонанс. Когда возникает необходимость принять важное решение — выбрать колледж, друга или работу, — мы нередко начинаем «метаться» между двумя одинаково привлекательными альтернативами. Возможно, вам знакома эта ситуация: приняв решение, вы вдруг остро ощущали «диссонирующие когниции» — привлекательные стороны того, от чего вы отказались, и не очень заманчивые особенности того, что выбрали. Решив жить в кампусе, вы можете в какой-то момент осознать, что пожертвовали простором и свободой, которые предоставляет квартира, ради шумных и густонаселенных корпусов общежития. Если же вы решили не жить в кампусе, то не можете не отдавать себе отчет в том, что это решение означает физический «отрыв» от кампуса и от друзей, а также необходимость самому готовить себе еду.

Приняв важное решение, мы обычно ослабляем диссонанс, так как «возвеличиваем» выбранное и несколько принижаем отвергнутое. Джек Брем, автор первого опубликованного отчета об экспериментальном изучении диссонанса, просил испытуемых, сотрудниц Университета штата Миннесота, определить рейтинги восьми таких предметов, как тостер, радиоприемник и фен для сушки волос (Brehm, 1956). Затем он показывал им два предмета, оцененных ими примерно одинаково, и предлагал выбрать себе один из них, любой. Позднее, во время повторного определения рейтингов, женщины оценивали выбранный предмет выше, чем в первый раз, а «отвергнутый» — ниже, чем в первый раз. Складывается



Необходимость принять важное решение может стать причиной серьезного диссонанса: после того как решение принято, человек начинает переоценивать недостатки того, что он выбрал, и достоинства того, от чего отказался

такое впечатление, что после того, как выбор сделан, отвергнутая альтернатива в известном смысле утрачивает свою привлекательность.

В ситуациях, связанных с принятием простых решений, феномен «принятое решение-становится-убеждением» дает знать о себе очень быстро. По данным Роберта Нокса и Джеймса Инкстера, любители скачек, уже сделавшие ставку, настроены по отношению к судьбе своих денег более оптимистично, нежели те, кто только собирается это сделать. За несколько минут, прошедших между тем, как человек дождался своей очереди, подошел к окошку букмекера и отошел от него, не изменилось ничего, за исключением двух обстоятельств: решение принято, и отношение к нему самого человека изменилось. Соглаисившиеся принять участие в игре в рулетку во время карнавала более уверены в своей победе, если согласие уже дано, чем до этого момента. Точно так же ведут себя и избиратели: сразу после голосования они демонстрируют большее уважение к кандидату и большую уверенность в нем, чем перед самым голосованием (Younger et al., 1977). Порой две альтернативы лишь незначительно отличаются друг от друга; именно такая ситуация сложилась однажды у нас на факультете, когда меня попросили помочь в решении судьбы претендентов на зачисление в штат. Достоинства и компетентность кандидатов кажутся примерно одинаковыми, но лишь до того момента, как решение принято и стало достоянием гласности.

> Каждый раз, делая выбор, вы превращаете центральную часть самого себя, ту самую часть, которая выбирает, в нечто, немного отличное от того, чем она была раньше.
>
> *К. Льюис*
> Просто христианство, 1943

Эти эксперименты и примеры позволяют говорить о том, что решения — после того, как они уже приняты, — сами создают оправдания, на которые и опираются. Нередко эти точки опоры столь надежны, что решение «выживает» и после утраты одной из них, пусть даже и той, которая была определяющей, когда оно принималось. Элисон решает, что навестит родных, если перелет обойдется не дороже $400. Выяснив, что это возможно, она заказывает билет и начинает думать, почему еще предстоящее путешествие так радует ее. Но, придя выкупать билет, Элисон узнает, что цены подскочили и ей нужно выложить $475, однако это не имеет значения, ибо решение о поездке уже принято. Как и тогда, когда продавцы машин проявляют по отношению к покупателям тактику «подачи низкого мяча», людям не приходит в голову, по словам Чалдини, что «эти дополнительные причины, возможно, вообще никогда бы не возникли, если бы решение уже не было принято» (Cialdini, 1984, p. 103).

Самовосприятие

Хотя именно теории когнитивного диссонанса мы обязаны большим числом исследований, существует теория, более просто объясняющая те же самые явления. Как у нас формируются представления об установках окружающих нас людей? Мы наблюдаем за их поведением в конкретных ситуациях, а затем приписываем его либо личностным качествам людей или их установкам, либо внешним обстоятельствам. Если мы присутствуем при том, как родители заставляют маленькую Сьюзи попросить прощения и девочка, наконец, произносит «Простите», мы объясняем это ситуацией, а не тем, что ребенок сожалеет о каком-то своем поступке. Если Сьюзи просит прощения без видимого принуждения, мы приписываем это ей самой.

Теория самовосприятия, предложенная Дарилом Бемом в 1972 г., исходит из того, что, наблюдая за собственным поведением, мы делаем аналогичные выводы. Когда наши установки слабы или неоднозначны, мы оказываемся в положении человека, наблюдающего за нами со стороны. Мы идентифицируем установки окружающих, внимательно наблюдая за их поведением в ситуациях, когда они имеют возможность действовать так, как хотят. Точно так же мы оцениваем и собственные установки. Слушая собственную речь, я получаю информацию о своих установках; наблюдая за своими действиями, я получаю сигналы относительно того, насколько сильны мои убеждения. Сказанное прежде всего справедливо в отношении таких ситуаций, при которых мне сложно объяснить свои действия давлением обстоятельств. О том, какие мы есть на самом деле, говорят поступки, которые мы совершаем по доброй воле.

> Эмоции усиливаются при свободном проявлении их внешних признаков. Максимально возможное подавление всех возможных внешних проявлений, напротив, гасит наши эмоции.
>
> *Чарльз Дарвин*
> О выражении эмоций у человека и животных, 1897

Аналогичное объяснение эмоций было предложено еще сто лет тому назад Уильямом Джеймсом, который считал, что мы судим о своих эмоциях, наблюдая за своими телами и за своим поведением. Представьте себе женщину, увидевшую в лесу рычащего медведя. Она замирает, ее сердце начинает учащенно биться, происходит выброс адреналина в кровь, и она спасается бегством. Размышляя о том, что с нею произошло, женщина осознает, что ей было страшно. В любом колледже, где мне предстоит читать лекции, я просыпаюсь еще затемно и больше не могу уснуть. Поняв, что меня мучает бессонница, я делаю вывод о том, что волнуюсь.

Возможно, вы, так же как и я поначалу, скептически отнесетесь к эффекту самовосприятия. Однако экспериментальное изучение разных выражений лица должно убедить вас в том, что подобный эффект действительно существует. Испытуемые, на лицах которых были закреплены электроды и которых Джеймс Лэрд просил нахмуриться («напрягите эти мышцы», «сведите брови»), говорили о том, что испытывают гнев (Laird, 1974, 1984; Duclos et al., 1989). Однако интереснее попытаться воспроизвести другой опыт Лэрда, а именно тот, в котором он просил испытуемых улыбаться: у них улучшалось настроение, и они находили карикатуры более смешными. Когда человек видит в зеркале свое отражение и присматри-



По данным немецкого психолога Фрица Штракка и его коллег, люди, сжимающие авторучку зубами (в данном случае работают мышцы, «ответственные» за улыбку), находят карикатуры более смешными, чем люди, сжимающие ее губами (при этом работают мышцы, несовместимые с улыбкой). *Источник*: Strack et al., 1988

вается к выражению лица, эффект самовосприятия усиливается (Kleinke et al., 1998).

Этот феномен знаком всем нам. Если в тот момент, когда мы раздражены, раздается телефонный звонок или кто-то приходит, наше поведение становится участливым и вежливым: «Ну, как дела?» — «Все нормально, спасибо. А вы как?» — «Да вроде ничего...» Если испытываемые нами чувства не очень сильны, подобное дружелюбие способно в корне изменить всю установку: трудно одновременно и улыбаться, и чувствовать раздражение. Не исключено, что когда Мисс Вселенная ослепляет нас своей улыбкой, она всего лишь хочет поднять свое собственное настроение. Роджерс и Хаммерштейн считают, что можно избавиться от чувства страха, если начать «насвистывать веселую мелодию». Действия способны «запустить» эмоции.



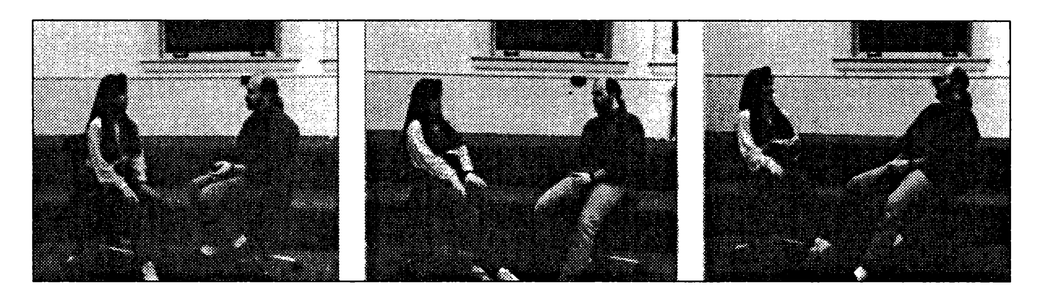
Самовосприятие в действии

Иногда эффект самовосприятия проявляется и в последующем поведении. Люди, которые были вынуждены вести себя непринужденно и быть разговорчивыми (во время интервью), впоследствии способны демонстрировать большую открытость и коммуникабельность (Schlenker et al., 1994; Tice, 1992). Ведите себя, как общительный человек, и вы можете стать более общительным.

Даже походка может повлиять на самочувствие. Когда вы дочитаете эту главу, встаньте и походите минуту мелкими, семенящими шагами, глядя себе под ноги. Это прекрасный способ вогнать себя в депрессию. «Просидите целый день в скорбной позе, вздыхая и отвечая на все вопросы мрачным голосом, и вам станет еще тоскливее», — писал Уильям Джеймс (James, 1890, p. 463). Хотите почувствовать себя лучше? Походите в течение минуты широким шагом, размахивая руками и глядя вперед. Участникам эксперимента, проведенного Сарой Содграсс, это удалось (Snodgrass, 1986). А вам?

> Я могу наблюдать за собой и за своими действиями так, словно речь идет о ком-то другом.
>
> *Анна Франк*
> Дневник маленькой девочки, 1947

Если внешние проявления эмоций влияют на сами эмоции, можно ли, копируя окружающих, понять, что они чувствуют? Результаты эксперимента, проведенного Катрин Бернс Вон и Джоном Ланцеттой, позволяют ответить утвердительно (Katherine Burns Vaughan & Lanzetta, 1981). Участники этого эксперимента, студенты Дартмутского колледжа, должны были наблюдать за человеком, получавшим удары электрическим током. Некоторых наблюдателей просили в момент удара изобразить на лице боль. Если правы Фрейд и другие психологи и если выражение эмоций действительно ведет к освобождению от них, внешнее проявление боли должно «облегчить душу» (Cacioppo et al., 1991). На самом же деле наблюдатели, изображавшие на лицах боль, при каждом ударе током потели интенсивнее, чем остальные наблюдатели, и частота пульса была у них выше. Очевидно, что эти наблюдатели, изображая эмоции другого человека, почувствовали к нему



Естественное подражание и «эмоциональное инфицирование». Синхронизируя свои движения подобно тому, как это делают волонтеры, участники эксперимента, проведенного Фрэнком Берньери и его коллегами и записанного на видеопленку, люди ощущают большую взаимную гармонию

большую эмпатию. Мораль: если хотите понять, что чувствует другой человек, пусть ваше лицо, как зеркало, отразит выражение его лица.

Для этого не нужно прилагать никаких специальных усилий. Наблюдая за лицами окружающих, их позами и голосами, мы естественно и бессознательно шаг за шагом повторяем их реакции (Hatfield et al., 1992). Мы синхронизируем свои движения, позы и интонации с их движениями, позами и интонациями, что помогает нам «настроиться на волну их эмоций». Это также способствует «эмоциональному инфицированию» и помогает понять, почему общение со счастливыми людьми улучшает настроение, а с несчастными — ухудшает его (Модуль А).

Выражение лица влияет также и на наши установки. Это доказали Гэри Уэллс и Ричард Петти, проведя неординарный эксперимент, участники которого, студенты Университета Альберты[1], «проверяли работу наушников»: они слушали передовую статью из газеты, которую читал диктор радио, и должны были утвердительно кивать или отрицательно качать головой. Кто был более других согласен с содержанием статьи? Те, кто кивал утвердительно. Почему? Уэллс и Петти пришли к выводу о том, что согласие (позитивные мысли) совместимо с движениями головы в вертикальной плоскости и несовместимо с движениями в горизонтальной. Проверьте это на себе, слушая кого-либо. Когда вы чувствуете большее согласие с говорящим? Когда киваете головой или когда качаете ею?

> Если в знак согласия вам кивают головой, значит, вы не в Болгарии, ибо в Болгарии это означает «нет».

Еще более забавный эксперимент был проведен Джоном Качоппо и его коллегами (Cacioppo et al., 1993). Они просили испытуемых оценить китайские иероглифы, одновременно поднимая руки вверх (словно поднося еду ко рту) или опуская их вниз (словно отталкивая от себя кого-то или что-то). Как вы думаете, какие движения «породили» самые высокие рейтинги? Конечно, первые. (Попробуйте приподнять стол, подложив под столешницу повернутые вверх ладони, а потом надавите на нее ладонями. Какое из этих движений вызвало у вас более положительные чувства? Может быть, именно этот феномен, заключающийся в том, что движения влияют на чувства, и объясняет, почему люди лучше чувствуют себя на тех приемах, где им приходится держать в руках тарелку с закусками или бокал?) Студенты Вюрцбургского университета — участники эксперимента, про-

[1] Альберта — провинция в Канаде. — *Примеч. перев.*

веденного Роландом Ньюманном и Фрицем Штракком, — должны были на скорость распознавать разные слова как негативные или позитивные (Neumann & Strack, 2000). Каждый студент реагировал на слова, нажимая левую или правую кнопки (используя два пальца одной руки). Одновременно вторая рука либо поднималась вверх (работали мускулы приближения), либо опускалась вниз и отводилась в сторону. Вы уже догадались, каков был результат? Студенты быстрее классифицировали позитивные слова, если вторая рука активировала позитивную мышечную реакцию «приближения».

Сверхоправдание и внутренняя мотивация

Вспомните эффект недостаточного оправдания: наименьший побудительный стимул, способный заставить людей сделать что-либо, — как правило, наиболее эффективный способ внушить им приверженность этим действиям и в дальнейшем. Одно из возможных объяснений этого феномена предлагает теория когнитивного диссонанса: если внешней стимуляции недостаточно для оправдания нашего поведения, мы уменьшаем диссонанс, находя оправдания внутри самих себя.

Теория самовосприятия предлагает другую трактовку: люди объясняют свое поведение, замечая те условия, при которых оно имеет место. Представьте себе, что вы слушаете оратора, ратующего за повышение платы за обучение после того, как ему заплатили за выступление $20 долларов. Без сомнения, его слова покажутся вам менее искренними, чем показались бы, если вы думали, что он высказывает это мнение бескорыстно. Возможно, мы делаем аналогичные выводы и тогда, когда наблюдаем за собой.

> Действия, а не созерцание – вот лучший путь к самопознанию.
>
> *Гёте* (1749–1832)

Сторонники теории самовосприятия идут даже чуточку дальше. Вопреки представлению о том, что вознаграждения всегда усиливают мотивацию, они высказывают предположение, что ненужные вознаграждения иногда имеют скрытую цену. Вознаграждения, получаемые людьми за то, что они уже и так делают с удовольствием, могут привести к тому, что они припишут свои действия именно вознаграждению, а это может подорвать их самовосприятие, согласно которому они ведут себя именно так, поскольку это соответствует их собственному желанию. Результаты экспериментов, проведенных в Рочестерском университете Эдвардом Диси и Ричардом Райаном (Deci & Ryan, 1991, 1997), в Стэнфордском университете Марком Леппером и Дэвидом Грином (Lepper & Green, 1979) и в Университете Колорадо Энн Боджиано и ее коллегами (Boggiano et al., 1985, 1987), подтверждают существование этого **эффекта сверхоправдания**. Платите людям за игру с головоломками, и они станут интересоваться ими меньше, чем те, кому не платят за это. Пообещайте детям вознаграждение за то, что они и так делают с удовольствием (например, за игру с «волшебными маркерами»), — и они превратят игру в работу (см. рис. 4.3).

Одна народная сказка служит прекрасной иллюстрацией эффекта сверхоправдания. Мальчишки ежедневно затевали шумные игры на улице, где жил одинокий старик. Шум раздражал старика, и вот однажды, позвав детей к себе, он сказал им, что любит веселые детские голоса и заплатит каждому из них по 50 центов, если они и завтра будут играть возле его дома. Назавтра мальчишки прибежали и шумели больше обычного. Старик «оплатил их услуги» и пообещал заплатить и на следующий день. Дети не заставили себя долго ждать, их крики — тоже, и старик снова дал им деньги: но на этот раз по 25 центов. Следующий день оказался

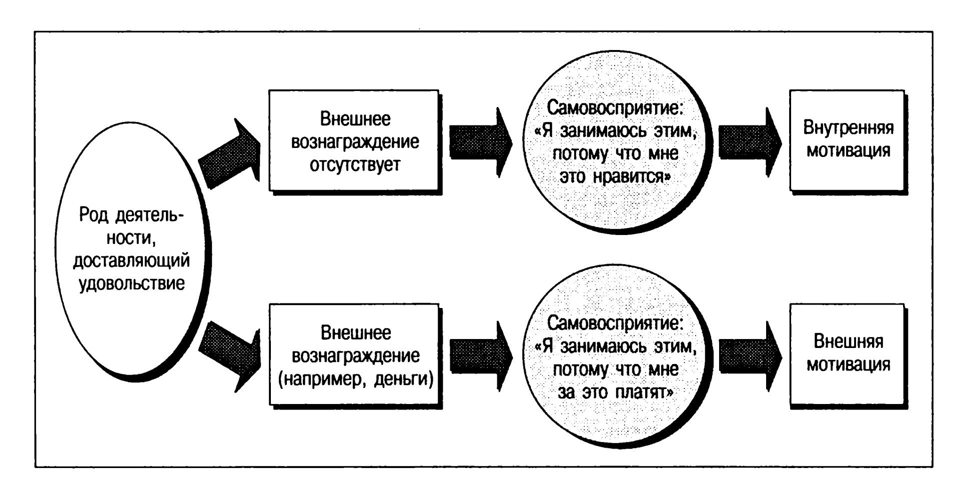


Рис. 4.3. Когда люди без всякого вознаграждения или принуждения занимаются тем, что им нравится, они объясняют свои действия склонностью к данной деятельности. Вознаграждение, «поступающее извне», потому подрывает внутреннюю мотивацию, что заставляет людей именно ему приписывать свое поведение

для мальчишек менее «урожайным»: старик заплатил им только по 15 центов, предупредив, что деньги у него на исходе. «Завтра я смогу заплатить вам только по 10 центов, но я очень прошу вас прийти», — сказал он. Разочарованные дети ответили, что больше не придут. Десять центов, решили они, не такие деньги, чтобы ради них стоило играть возле его дома целый день.

Как следует из теории самовосприятия, неожиданное вознаграждение не уменьшает внутреннего интереса, поскольку оно не лишает людей возможности объяснять свои действия собственной мотивацией (Bradley & Mannell, 1984; Tang & Hall, 1994). (В данном случае уместна аналогия с героиней сказки, которая узнает, что дровосек, в которого она влюблена, на самом деле — принц.) И если похвала за хорошо сделанную работу вселяет в нас уверенность в собственной компетентности и успешности, результатом этого может стать реальное усиление внутренней мотивации. Правильный подход к вознаграждениям может также способствовать расцвету креативности (Eisenberger et al., 1999).

Эффект сверхоправдания проявляется тогда, когда кто-либо заранее предлагает ненужное вознаграждение с явной целью контролировать поведение. В данной ситуации важно, о каком именно вознаграждении идет речь. Награды и похвала, информирующие людей об их достижениях (заставляющие их гордиться собой: «А у меня это здорово получается!»), усиливают внутреннюю мотивацию. Вознаграждения, цель которых — контролировать людей и заставить их поверить в то, что их усилия объясняются именно ими («Я сделал это ради денег»), уменьшают внутреннюю привлекательность дела, в целом доставляющего удовольствие (Rosenfeld et al., 1980; Sansone, 1986).

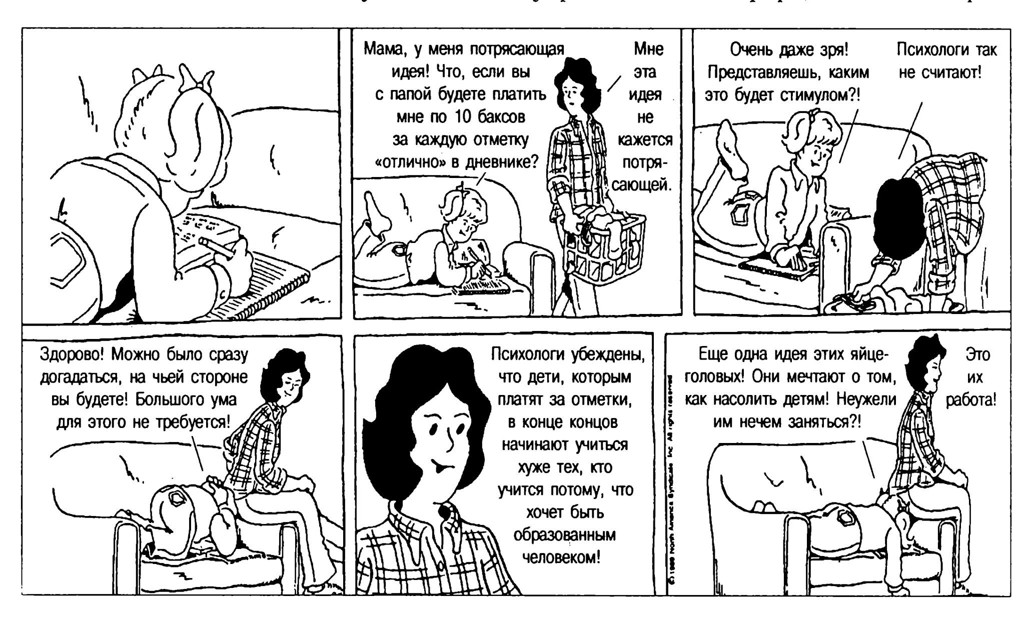
Что же можно сделать для того, чтобы люди получали удовольствие и от тех дел, которые лишены для них внутренней привлекательности? У юной Марии первые уроки игры на фортепиано могут вызвать фрустрацию. В душе Томми может не иметь никакой склонности к тем предметам, которые изучаются в пятом классе. А Сандра, возможно, вовсе не в восторге от первых предстоящих ей теле-

фонных звонков с предложениями тех или иных товаров. В подобных ситуациях родители, учитель или менеджер, чтобы подтолкнуть к желательным действиям, наверное, должны прибегнуть к какой-то внешней стимуляции (Boggiano & Ruble, 1985; Workman & Williams, 1980). Получив от человека согласие на совершение желательных для вас действий, предложите ему какой-нибудь внутренний мотив, оправдывающий его в собственных глазах: «Меня нисколько не удивляет, что торговля по телефону идет успешно: вы так хорошо разговариваете с людьми!»

Если мы предложим студентам оправдание, достаточное всего лишь для выполнения учебных заданий, и используем награды и эпитеты, которые помогут студентам почувствовать себя компетентными, то сможем сделать их обучение более радостным, а стремление к самостоятельному постижению предмета — более сильным. Когда моментов, оправдывающих те или иные действия, слишком много, что бывает, например, в классе, где правила поведения диктует учитель, который использует вознаграждения для контроля над детьми, стремление последних к овладению знаниями может уменьшаться (Deci & Ryan, 1985, 1991). До тех пор пока при нашей библиотеке не открылся читательский клуб и не стало известно, что для тех, кто прочитает не менее 10 книг за три месяца, будет организована вечеринка, мой младший сын «проглатывал» за неделю 6 или 8 библиотечных книг. С момента открытия клуба прошло всего три недели, а он — во время наших еженедельных визитов в библиотеку — уже стал отбирать для себя не более двух книг. Почему? «Разве ты забыл, что нужно прочитать всего 10 книг?»

Сравнивая теории

Почему наши действия могут влиять на наши установки? Ответ на этот вопрос, который дает теория самопрезентации, нам уже известен. Мы также рассмотрели два возможных ответа на вопрос, почему наше поведение действительно влияет на установки: теория когнитивного диссонанса исходит из того, что мы оправдываем свое поведение, чтобы уменьшить внутренний дискомфорт; согласно теории



самовосприятия, это происходит потому, что мы наблюдаем за своим поведением точно так же, как мы наблюдаем за окружающими, и делаем обоснованные выводы о собственных установках.

Похоже, два последних объяснения противоречат друг другу. Какое же из них верное? Однозначно ответить на этот вопрос трудно. Во многих случаях они позволяют сделать одинаковые прогнозы, и каждая из этих теорий может быть использована для объяснения большинства из представленных выше экспериментальных данных (Greenwald, 1975). Дарил Бем, создатель теории самовосприятия, даже предположил, что выбор в пользу одной из них, в конечном итоге, — дело вкуса и склонностей исследователя (Bem, 1972). Подобное предположение — иллюстрация субъективности научного знания (см. главу 1). Ни теория диссонанса, ни теория самовосприятия не получены нами, если так можно выразиться, из рук самой природы. Обе они — плод человеческого воображения, творческие попытки упростить и объяснить то, что мы наблюдаем.

В науке достаточно часто оказывается, что тот или иной принцип, например такой, как «установки суть следствие поведения», может быть спрогнозирован на основании не одной, а нескольких теорий. Физик Ричард Фейнман восхищался тем, что «одной из потрясающих особенностей природы» является «широкий спектр замечательных способов», к которым мы можем прибегать для того, чтобы описывать ее: «То, что правильные законы физики, судя по всему, могут быть выражены способами, отличающимися воистину безграничным разнообразием, просто не укладывается у меня в голове» (Feynman, 1967, p. 53–55). Разные совокупности допущений, приводящие к одному и тому же выводу, подобны разным дорогам, ведущим в одну и ту же географическую точку. Можно даже сказать: если принцип базируется не на одной, а на нескольких теориях, наше доверие к нему и его ценность в наших глазах возрастают.

Диссонанс как возбуждение

Можно ли сказать, что одна из наших теорий лучше другой? Справедливость теории когнитивного диссонанса доказывается одним принципиальным обстоятельством. Вспомните, что, согласно определению, диссонанс — это возбужденное состояние, являющееся следствием некомфортного напряжения. Согласно теории когнитивного диссонанса, изменение установок есть результат стремления уменьшить последний. Теория самовосприятия ничего не говорит о напряжении, возникающем тогда, когда наши действия не согласуются с нашими установками. Она исходит лишь из того, что когда наши установки слабы, мы тестируем их с помощью своих поступков и их последствий (здесь уместна аналогия с человеком, сказавшим: «Чтобы узнать, как я к этому отношусь, мне сначала нужно услышать, чтó я говорю по этому поводу»).

Являются ли обстоятельства, которые, как полагают, вызывают диссонанс (например, принятие человеком решений или совершение им поступков, противоречащих его установкам), действительно источником дискомфорта и возбуждения? Безусловно, да, особенно если действия имели нежелательные последствия и человек чувствует себя ответственным за них (Cooper, 1999). Если наедине с самим собой вы скажете нечто такое, во что не верите, диссонанс будет минимальным. Однако сила его многократно возрастет, если сказанное вами повлекло за собой неприятности, например если кто-нибудь, услышав ваши слова, поверил вам; если негативные последствия этого неизбежны и если при этом вред причинен



— Нет, Хоскинс, вы сделаете это вовсе не потому, что я приказываю вам. Вы сделаете это потому, что верите.

Интернализация навязанного поведения — редкое явление

человеку, которого вы любите. А если к тому же вы чувствуете свою ответственность за это — поскольку вам нелегко оправдать свои действия, потому что вы легко согласились на них или потому что должны были предвидеть их последствия, — дискомфорт и диссонанс неизбежны. Более того, они дадут о себе знать такими проявлениями, как повышенное потоотделение и участившееся сердцебиение (Caciorpo & Petty, 1986; Croyle & Cooper, 1983; Losch & Caciорро, 1990). Итак, *человек, чувствующий, что неприятные события происходят по его вине, испытывает возбуждение диссонанса.*

Почему добровольное согласие говорить или делать неприятные вещи столь сильно «взвинчивают» человека? По мнению Клода Стила, причина заключается в том, что такие события вызывают замешательство (Steele, 1988). Мы чувствуем себя дураками. Они угрожают нашему ощущению собственной компетентности и порядочности. Следовательно, оправдание собственных действий является актом самоутверждения, оно защищает и поддерживает наше восприятие самих себя как нравственных и достойных уважения людей.

> Поразительно, но теория когнитивного диссонанса и через 40 лет после публикации остается такой же убедительной и интересной.
>
> *Джек Брем,* социальный психолог, 1999

Как вы думаете, что происходит, когда мы предлагаем людям, совершившим деяния, которые противоречат их собственным убеждениям, возможность восстановить веру в себя, например сделать какое-нибудь доброе дело? Результаты нескольких экспериментов, проведенных Стилом, свидетельствуют: после восстановления их Я-концепций испытуемые (особенно те из них, которые «вошли в эксперимент» с ярко выраженной Я-концепцией) чувствовали значительно меньшую потребность в оправдании своих поступков (Steele et al., 1993).

Итак, условия, при которых возникает диссонанс, на самом деле вызывают возбуждение, и в первую очередь тогда, когда они создают угрозу позитивному восприятию собственной значимости. Однако необходимо ли это возбуждение для того, чтобы проявился феномен «установки суть следствие поведения»? По мнению Стила и его коллег, ответ должен быть «да» (Steele et al., 1981). Когда вследствие злоупотребления спиртными напитками уровень возбуждения, вызываемого диссонансом, снижается, этот эффект не проявляется. Участники

одного из экспериментов, проведенных Стилом и его коллегами, студенты Вашингтонского университета, были вынуждены написать эссе в защиту весьма значительного повышения платы за обучение. Диссонанс, возникавший у них вследствие этого, они уменьшали за счет того, что смягчали свое негативное отношение к этому обстоятельству, но это происходило только в том случае, если после написания неприятного эссе они *не пили* спиртных напитков, якобы по программе эксперимента по дегустации пива и водки.

Хотя после того, как Фестингер опубликовал свою теорию, прошло уже почти полвека, социальные психологи продолжают изучать и обсуждать альтернативные точки зрения на причины возникновения диссонанса. Некоторые полагают, что Фестингер был прав, когда говорил: чтобы спровоцировать незначительное изменение установки, вполне достаточно вести себя вопреки ей, например приватно «признаваться в любви» к отвратительным на вкус напиткам, одновременно осознавая, что это не соответствует действительности (Harmon-Jones et al., 1996, 2000; Johnson et al., 1995; McGregor et al., 1998). Другие утверждают, что решающее значение имеет противоречие между поведением индивидуума и его Я-концепцией (Prislin & Pool, 1996; Stone et al., 1999). Так, японцы, менее озабоченные подтверждением своей Я-концепции, при экспериментальном изучении диссонанса не демонстрируют рационализации поведения, столь часто встречающейся у испытуемых неяпонского происхождения (Heine & Lehman, 1997). Хотя страсти не улеглись до сих пор, ясно, что «теория диссонанса завладела мыслями социальных психологов более, чем какая-либо другая, и продолжает вдохновлять их на проведение новых интересных исследований» (Petty, Wegener & Fabrigar, 1997).

Самовосприятие при отсутствии противоречия самому себе

Будучи источником дискомфорта и возбуждения, диссонанс заставляет человека, совершившего поступок, который противоречит его установкам, искать оправдания своим действиям. Однако теория когнитивного диссонанса не может объяснить всех экспериментальных данных. Когда люди отстаивают какую-либо позицию, принципиально совпадающую с их собственной и лишь незначительно

Социальная психология в моей жизни

Изучая социальную психологию, я узнала о том, что наши мысли и поступки многочисленными нитями связаны с тем социальным миром, в котором мы живем, и заинтересовалась социальной работой. Круг моих обязанностей – консультирование, оказание помощи группам и их лидерам, участие в программе помощи неимущим или нуждающимся. Поначалу во время таких мероприятий я очень боялась публичных выступлений. Я всегда считала себя интровертом, и необходимость выступать перед незнакомой аудиторией повергала меня в ужас.

Тогда-то я и вспомнила об одном из принципов социальной психологии: поступки изменяют установки. И поняла: следует приложить максимум усилий для того, чтобы он «сработал» в моем случае. С каждым очередным публичным выступлением я становилась все более и более уверенной в себе. Спустя четыре года у меня сформировались такие навыки, что я уже больше не сомневалась в себе. Теперь, с какой бы личной или профессиональной трудностью я ни сталкиваюсь, я повторяю себе то, чему давным-давно научила меня социальная психология, а именно: если я хочу что-либо изменить в своей жизни, нужно начать с того, чтобы вести себя по-другому.

Эми Паттон, Whitworth College, 2000

отличающуюся от нее, приемы, которые позволяют им снять напряжение, не приводят к изменению установки (Fazio et al., 1977, 1979). Теория диссонанса не объясняет и эффекта сверхоправдания, ибо выполнение за деньги работы, к которой человек и без того имеет склонность, казалось бы, не должно вызывать большого напряжения. А как быть с ситуациями, при которых поступок вообще не противоречит никакой установке, например с такими, когда человек вынужден улыбаться или гримасничать? В этих случаях тоже не должно быть диссонанса. Для таких случаев готовое объяснение предлагает теория самовосприятия.

Если мы хотим победить наши нежелательные эмоциональные тенденции, мы должны... хладнокровно пройти через внешние проявления тех противоположных тенденций, которые мы намерены культивировать.

Уильям Джеймс
Что такое эмоции?, 1884

Короче говоря, положение таково: теория диссонанса успешно объясняет происходящее в тех случаях, когда мы действуем вопреки своим четким установкам: мы испытываем напряжение и, чтобы ослабить его, «подгоняем» установки под поведение. Следовательно, теория диссонанса объясняет изменение установок. В тех же случаях, когда речь идет об установках, которые не сформированы окончательно, теория самовосприятия объясняет их формирование. Совершая поступки и размышляя над ними, мы формируем такие установки, «доступ» к которым в дальнейшем будет для нас менее затруднительным; они и станут направлять наше поведение (Fazio, 1987; Roese & Olson, 1994).

Выводы

Известны три конкурирующие теории, объясняющие влияние поведения на установки. *Теория самопрезентации* исходит из того, что люди, особенно те, которые постоянно наблюдают за своими действиями, стремясь производить на окружающих хорошее впечатление, будут формулировать установки, не противоречащие их поведению. Известно немало экспериментальных доказательств того, что люди, формулируя свои установки, делают это с оглядкой на мнение окружающих. Но эти же данные свидетельствуют также и о том, что изначальная установка действительно несколько изменяется.

Согласно двум другим теориям, наши поступки «запускают» механизм подлинного изменения установки. Сторонники *теории когнитивного диссонанса* объясняют это изменение тем, что человек, совершивший поступок, который противоречит его убеждениям, или принявший важное решение, испытывает определенное напряжение. Чтобы ослабить его, он прибегает к внутреннему оправданию своих действий. Они также полагают, что чем менее значимы внешние факторы, оправдывающие нежелательные поступки, и чем большую ответственность за них мы чувствуем, тем сильнее диссонанс и заметнее изменение установки.

Теория самовосприятия предполагает, что, когда наши установки слабы, мы просто наблюдаем за своим поведением и его последствиями и из них «выводим» установки. Одним из интересных аспектов теории самовосприятия является «эффект сверхоправдания»: вознаграждая людей за деятельность, которая и так нравится им, мы рискуем превратить удовольствие в тяжкий труд (если вознаграждение приводит к тому, что они начинают приписывать свое поведение именно ему). Экспериментально подтверждено, что точные прогнозы могут быть сделаны на основании обеих этих теорий, т. е. можно предположить, что в зависимости от конкретных условий «работает» либо одна из них, либо другая.

PS Постскриптум автора

Изменяя себя через действие

Хотите, чтобы что-нибудь вошло у вас в привычку, делайте это.
Не хотите, чтобы что-то вошло у вас в привычку, не делайте этого.
Хотите избавиться от привычки, делайте вместо привычного действия что-нибудь другое.

Эпиктет,
римский философ-стоик

Изложенный в этой главе принцип, согласно которому поведение формирует установки, преподносит нам урок, весьма полезный в реальной жизни: если мы действительно хотим изменить в себе что-либо, лучше не ждать озарения и не заниматься самокопанием. Иногда необходимо начать действовать: взяться за написание той самой статьи, сделать те самые телефонные звонки и встретиться с тем самым человеком, даже если нам этого совсем не хочется. Именно эту способность действия рождать энергию и имел в виду Жак Барзун, когда советовал честолюбивым писателям браться за перо даже тогда, когда рефлексия лишила их веры в собственные идеи: «Если вы излишне скромны или слишком равнодушны к своему потенциальному читателю, и все же вас просят писать, вам не остается ничего другого, как притвориться. Заставьте себя поверить в то, что вы хотите привлечь кого-то на свою сторону; иными словами, придумайте какой-нибудь тезис и начните разъяснять его... Вначале от вас потребуется некоторое усилие, чтобы ответить на вызов, брошенный вашему умению излагать собственные мысли, но вскоре вы заметите, что от притворства не осталось и следа и что оно сменилось искренней заинтересованностью. Тема завладеет вашим воображением: с вами произойдет то, что происходит со всеми писателями, втянувшимися в регулярную работу» (Barzun, 1975, pp. 173–174).

В феномене «установка суть следствие поведения» нет ничего иррационального или магического. То, что подталкивает нас к действию, способно также подтолкнуть нас и к тому, чтобы думать. Написание эссе или исполнение роли, противоречащих нашим убеждениям, вынуждает нас рассматривать такие аргументы, на которые при других обстоятельствах мы бы не обратили внимания. Не менее важно и то, что мы лучше всего запоминаем информацию тогда, когда активно объясняем ее собственными словами. Как написал мне один мой студент, он только тогда понял свои убеждения, когда попытался сформулировать их. А это значит, что я как педагог и писатель должен постоянно напоминать себе: не всегда следует «выкладывать на стол» окончательные результаты. Значительно лучше стимулировать собственное мышление студентов, побуждать их вникать в суть теорий и превращать их в активных слушателей и читателей. Даже записи, сделанные во время лекции, усиливают впечатление от нее. Именно об этом писал более 100 лет тому назад философ-психолог Уильям Джеймс: «Нет никакого восприятия без реакции, никакого впечатления без связанного с ним выражения — это величайшая максима, которую никогда не должен забывать учитель» (James, 1899).

Часть II

Социальное влияние

До сих пор мы преимущественно обсуждали то, что происходит в сознании индивидуума, так сказать, «под его кожным покровом», т. е. то, что мы думаем друг о друге. Теперь же мы переходим к рассмотрению того, что происходит между людьми (на границе «разных кожных покровов»), т. е. к нашим взаимным влияниям и взаимоотношениям. Главы с 5-й по 8-ю посвящены центральной проблеме социальной психологии – социальному влиянию.

Что это за невидимые социальные силы, которые притягивают нас друг к другу и отталкивают друг от друга? Насколько они могущественны? Изучение социального влияния помогает выявлять те самые незримые рычаги, посредством которых наши социальные миры управляют нами. Часть II посвящена весьма тонким социальным механизмам, в том числе связи установок и поведения с культурной традицией (глава 5), социальному конформизму (глава 6), принципам убеждения (глава 7), последствиям принадлежности к группе (глава 8), а также тому, как все это вместе взятое проявляется в повседневной жизни.

Зная о существовании этих влияний, мы можем лучше понять, почему люди чувствуют и ведут себя именно так, а не иначе. Мы также можем стать менее подверженными влиянию тех, кто хочет манипулировать нами вопреки нашим собственным желаниям, и одновременно более успешно влиять на других.

ГЛАВА 5

Гены, культура и гендер

Ученым, прилетевшим на Землю из другой Галактики, чтобы изучать вид *Homo sapiens*, не терпелось приступить к делу и реализации своего плана: начать наблюдения над двумя представителями этого вида, отобранными по случайному принципу. Их первый испытуемый — Питер, адвокат из Лос-Анджелеса, один из тех, о которых говорят, что они за словом в карман не лезут. Питер вырос на Восточном побережье, в Нэшвилле, а на Запад перебрался потому, что его привлек «калифорнийский стиль жизни». После женитьбы, завершившейся разводом, Питер женился вторично и теперь наслаждается радостями семейной жизни, стремясь проводить как можно больше времени с двумя своими детьми. Друзья характеризуют его как уверенного в себе человека, склонного к независимым суждениям, к соревновательности и некоторому «давлению» на окружающих.

Второй объект внимания инопланетян — Томоко — живет вместе с мужем и дочерью в японской деревне, по соседству со своими родителями и родителями мужа. Томоко гордится тем, что она хорошая дочь, преданная жена и заботливая мать. Друзья говорят, что она добра, сердечна, уважительна, а все члены большой семьи Томоко всегда могут рассчитывать на ее помощь и поддержку.

К какому выводу относительно человеческой природы придут инопланетяне, выбравшие для изучения такую малочисленную выборку — двух человек, разного пола и разных культур? Решат ли они, что имеют дело с представителями разных видов, или, напротив, удивятся тому глубокому внутреннему сходству, которое скрывается за внешними различиями?

Наших современников, ученых-землян, волнуют те же вопросы, что и их коллег-инопланетян. Чем мы, люди, отличаемся друг от друга? Что между нами общего? В современном мире, в котором, по словам историка Артура Шлезингера, социальное расслоение превратилось во «взрывоопасную проблему», это, без сомнения, самые важные вопросы (Schlesinger, 1991). Способны ли мы (вопреки этническим, культурным и гендерным противоречиям, раздирающим наш мир) научиться принимать различия между нами, дорожить своей принадлежностью к определенной культуре и одновременно отдавать себе отчет в том, что все мы — люди? Я убежден в том, что



– Отличные новости, мистер Вандерфирт.
Ваш род происходит от женщины, жившей в Восточной Африке двести тысяч лет тому назад.

это возможно. Чтобы понять, что питает мою убежденность, предлагаю вам обратиться к эволюционным и культурным корням человеческой природы и посмотреть, в какой мере они могут помочь нам понять сходство и различия между мужчинами и женщинами.

Природа человека и культурные различия

В современных представлениях о сходстве и различиях между людьми доминируют две точки зрения: эволюционистская, подчеркивающая то, что присуще всем людям без исключения, и культурологическая, делающая акцент на различиях между ними. Едва ли не все согласны с тем, что нам нужны оба подхода: наши гены формируют адаптивный человеческий мозг — своеобразный жесткий диск, а культура — источник программного обеспечения для него.

Между Питером и Томоко гораздо больше сходства, чем различий. Будучи членами одной большой семьи, ведущей свое начало от общих предков, они связаны не только принадлежностью к одному и тому же биологическому виду, но и определенными поведенческими тенденциями. В основе их способности воспринимать окружающий мир, испытывать жажду и овладевать языком лежат одни и те же механизмы. И Питер, и Томоко предпочитают сладкое — кислому и одинаково воспринимают цвета радуги. Они и их «родственники», разбросанные по всему земному шару, безошибочно интерпретируют выражения лиц друг друга и знают, что означают нахмуренные брови и улыбка.

Питер и Томоко, так же как и все мы, — в высшей степени социальные существа. Они примыкают к группам, проявляют конформизм и понимают разницу в социальном статусе. Они платят добром за добро, наказывают обидчиков и оплакивают смерть ребенка. В младенчестве, примерно с восьмимесячного возраста, они начинают бояться незнакомых людей; став взрослыми, отдают предпочтение членам своей собственной группы. Встречаясь с людьми, чьи установки или личностные качества отличаются от их собственных, они проявляют осторожность или неприятие. В какой бы точке земного шара ни оказались наши ученые-инопланетяне, они всюду встретят людей, которые веселятся и танцуют, смеются и плачут, поют и молятся. Повсюду люди предпочитают одиночеству жизнь бок о бок с другими — в семье или в какой-либо общине.

Подобное сходство — следствие самой природы человека, присущей всем нам. Воистину «под кожным покровом» мы все одинаковые.

Эволюция и поведение

Общие особенности поведения, присущие людям, являются следствием нашей принадлежности к одному биологическому виду. Большинство антропологов считают, что 100–200 тыс. лет тому назад все люди были африканцами. Следуя заповеди «плодитесь и размножайтесь, и заселяйте Землю», многие из наших предков, покинув Африку, поселились там, где прежде жили наши двоюродные братья, в том числе и в Европе, вытеснив оттуда неандертальцев. Приспосабливаясь к новым условиям жизни, эти «пионеры» приобрели определенные отличия, которые, по антропологическим меркам, считаются сравнительно недавними и поверхностными. Так, наши предки, поселившиеся значительно севернее экватора, приобрели более светлую кожу, способную синтезировать витамин D и в отсутствие прямого солнечного света. Тем не менее исторически все мы — африканцы.

Происхождение черт, присущих людям как виду и другим биологическим видам, объясняет эволюционная теория, созданная британским натуралистом Чарльзом Дарвином (Darwin, 1859). По мере того как живые организмы изменяются, природа отбирает те из них, кто наилучшим образом приспособлен для выживания и размножения в данных конкретных условиях. Гены, обеспечивавшие качества, которые повышали шансы потомства на выживание, в каждом последующем поколении все более и более закреплялись. Так, в заснеженной Арктике, в конкурентной борьбе победили и ныне доминируют гены, обеспечивающие медведям «камуфляжную одежду» — густой белый мех. Этот процесс **естественного отбора**, давно уже ставший основополагающим принципом биологии, с недавних пор начал играть важную роль и в психологической науке.

Эволюционная психология изучает, каким образом в результате естественного отбора формируются не только физические особенности, соответствующие определенному контексту, — белый мех полярных медведей, эхолокатор летучей мыши или цветовое зрение человека, — но и психологические черты и нормы социального поведения, благоприятствующие сохранению и распространению полезных генов. По мнению эволюционных психологов, мы такие, какие мы есть, потому, что из наших далеких предков природа отобрала тех, кто предпочитал питательную, калорийную пищу, богатую белками, сахарами и жирами (и не любил горькой и кислой пищи, которая нередко оказывалась токсичной). У тех же, кто не разделял этих предпочтений, было гораздо меньше шансов выжить и передать свои гены потомкам. Как носители определенных генов своих предков, мы унаследовали и их адаптивные предпочтения. Мы склонны к тому же, что помогало им выжить, размножаться и вскармливать потомство так, чтобы оно тоже смогло выжить и размножиться. Выражаясь «биологическим языком», основная цель жизни — оставить после себя внуков.

> Психологическая наука обретет новый фундамент.
>
> *Чарльз Дарвин*
> Происхождение видов, 1859

Взглянув на природу человека с позиции эволюционной теории, убеждаешься в том, насколько мы все похожи друг на друга. Мы не только предпочитаем одну и ту же пищу, но и даем одинаковые ответы на разные социальные вопросы: кому я могу доверять, а кого должен бояться? Кому я должен помогать? Когда и с кем создавать семью? С кем мне лучше не спорить, а кем я могу управлять? Наши эмоциональные и поведенческие ответы на эти вопросы — это те ответы, которые «сработали» и в случае с нашими предками.

Эти социальные проблемы приходится решать всем людям, независимо от того, где они живут, поэтому возникла тенденция решать их сходным образом. Так, мы все ранжируем окружающих сообразно их властным полномочиям и статусу. И все имеют свои представления о том, что такое экономическая справедливость (Fiske, 1992). Эволюционные психологи обращают основное внимание на те универсальные характеристики, которые сформировались в результате естественного отбора. Что же касается разных культур, то они — источники специфических правил, по которым эти общие для всех людей элементы социальной жизни реализуются на практике.

Культура и поведение

Возможно, из всех признаков, присущих всем нам, самым существенным является наша способность к обучению и приспособляемость. Эволюция подготовила

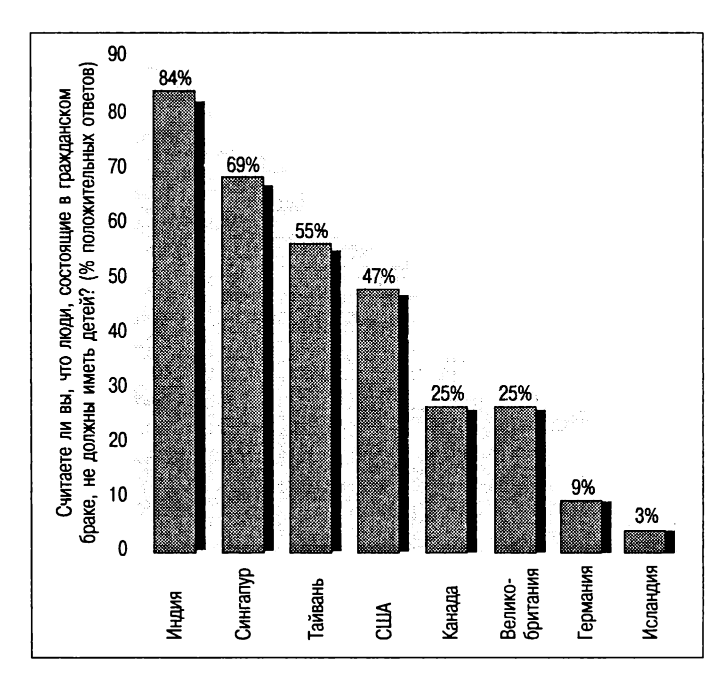


Рис. 5.1. Культурные различия. Результаты социологического опроса, проведенного Институтом Гэллапа в 1997 г. *Источник*: Gallup & Lindsay, 1999

нас к жизни в изменяющемся мире, обеспечила возможность адаптации к разным условиям — от экваториальных джунглей до арктических льдов. Пчел, птиц и бульдогов «природа держит на значительно более коротком генетическом поводке», чем человека. Ирония заключается в том, что именно общие биологические особенности, присущие всем представителям вида *Homo sapiens*, являются основой нашего культурного многообразия. Благодаря этому представители одной культуры ценят быстроту реакции, приветствуют искренность или считают нормой добрачный секс, в то время как представители другой культуры отрицательно относятся и к тому, и к другому, и к третьему (рис. 5.1). Что является для нас синонимом красоты — изящная фигура или упитанность, — зависит от того, где и когда мы живем. Что означает для нас термин «социальная справедливость» — «уравниловку» (все получают одинаково) или равенство (тот, кто больше производит, получает больше), — зависит от того, под влиянием какой идеологии — марксистской или капиталистической — сформировалось наше сознание. Как мы ведем себя — эмоционально или сдержанно, непринужденно или формально, — отчасти зависит от того, в какой — африканской, европейской или азиатской культуре — мы воспитаны.

Эволюционные психологи учитывают и воздействие окружающей среды. Критериями естественного отбора для людей стали не только умственные способности и физическая сила, но и социальная компетентность. Природа подготовила нас к изучению языков и сотрудничеству с окружающими для поиска пищи, защиты собственной жизни и выращивания потомства. А это значит, что все мы, независимо от культуры, к которой принадлежим, от рождения наделены способностью к обучению (Fiske et al., 1998). Сторонники культурологического подхода, признавая, что все формы поведения обусловлены генами, доставшимися нам в результате эволюции, выдвигают на первый план адаптивность человека.

Культурные различия

Разнообразие языков, обычаев и форм поведения позволяет предположить, что наше поведение преимущественно социально запрограммировано, т. е. не является «элементом жесткого диска». На самом деле «генетический поводок» достаточно длинен. Как подметил социолог Ян Робертсон,

> ...американцы едят устриц, но не едят улиток. Французы едят улиток, но не едят кузнечиков. Зулусы едят кузнечиков, но не едят рыбу. Евреи едят рыбу, но не едят свинину. Индусы едят свинину, но не едят говядину. Русские едят говядину, но не едят улиток. Китайцы едят улиток, но не едят людей. Племя жале, живущее в Новой Гвинее, считает мясо человека деликатесом (Robertson, 1987, p. 67).

Если бы разные этнические группы жили компактно в изолированных регионах мира, как живут до сих пор некоторые этносы, культурные различия не имели бы непосредственного отношения к нашей повседневной жизни. В Японии, где проживают 126 миллионов человек, из которых 125 миллионов — японцы, внутренние культурные различия минимальны по сравнению, например, с Лос-Анджелесом, где в государственных школах учатся носители 82 языков (Iyer, 1993).

Культурное многообразие окружающего нас мира становится все более и более заметным. Мы становимся жителями одной огромной деревни, раскинувшейся по всему земному шару, которые связываются со своими соседями с помощью электронной почты, реактивных лайнеров и международной торговли. Культурные различия проявляются и в пределах государственных границ. Жителям стран Среднего Востока, Северной Ирландии и Косово хорошо известно, что порождаемые ими конфликты нередко превращаются в хроническое противостояние. Межкультурные конфликты были названы «СПИДом международной политики, который может никак не проявляться до поры до времени, а затем вспыхивает и уничтожает целые страны» (Economist, 1991).

> **Я убежден в том, что если бы современная психология как наука формировалась, предположим, в Индии, ученые выявили бы там большую часть из тех принципов, которые были выявлены в странах Запада.**
>
> *Джон Уильямс,* автор исследований по кросс-культурной психологии, 1993

В наши дни миграция и потоки беженцев перемешивают культуры интенсивнее, чем когда-либо прежде. «Восток есть Восток, а Запад есть Запад, и им никогда не встретиться», — писал в XIX в. английский поэт Редьярд Киплинг. Однако сегодня Восток и Запад, Север и Юг встречаются постоянно. Италия стала вторым домом для многих албанцев, Германия — для турок, Англия — для пакистанцев и выходцев из Вест-Индии; следствия этого «великого переселения народов» — в равной мере и дружба, и вражда. Для жителей Северной Америки и Австралии их родные страны все более и более превращаются в «плавильные котлы» разных культурных традиций. Каждый шестой канадец — эмигрант. Работая, развлекаясь и живя бок о бок с носителями разных культурных традиций, мы начинаем лучше понимать, каким образом эти традиции влияют на нас, и осознавать значение культурных различий. В мире, раздираемом конфликтами, настоящий мир невозможен без уважения к существующим между нами различиям и понимания того, что объединяет нас.

Чтобы понять влияние собственной культуры, достаточно пообщаться с носителями других культурных традиций. Американские мужчины могут испытывать неловкость, видя, как руководители стран Среднего Востока, приветствуя президента США, целуют его в щеку. Немецкому студенту, не избалованному общени-

ем с «господином профессором», кажется странным, что на моем факультете двери большинства кабинетов открыты и студенты могут свободно входить в любой из них. Одна иранская студентка, впервые оказавшаяся в американском ресторане «Макдоналдс», долго искала в своем бумажном пакете столовые приборы, пока не увидела, что остальные посетители едят жареный картофель руками. Во многих уголках земного шара ваши и мои самые утонченные манеры будут восприняты как серьезное нарушение этикета. В Японии иностранцам зачастую очень трудно придерживаться принятых там правил общежития, и они толком не знают, когда положено снимать обувь, как наливать чай, когда преподносить и открывать подарки, как вести себя по отношению к человеку, стоящему выше или ниже в социальной иерархии.

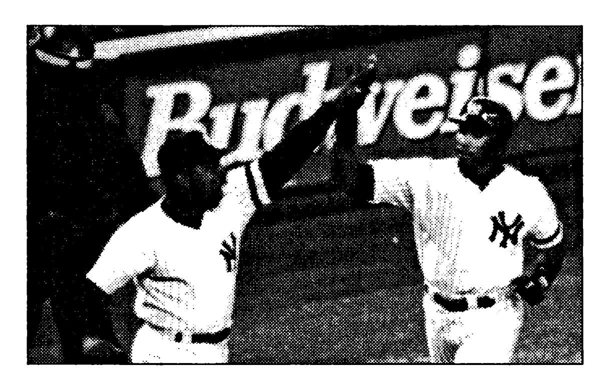
Как следует из правил этикета, все культуры имеют собственное представление о том, какое поведение можно назвать приемлемым. Мы нередко рассматриваем эти социальные ожидания, или нормы, как нечто негативное, заставляющее людей слепо следовать традиции. Действительно, нормы сдерживают и ограничивают нас, причем делают это столь успешно и деликатно, что мы едва ли ощущаем их существование. Каждый из нас чувствует себя в собственной культуре так же свободно и естественно, как рыба в океане, и чтобы почувствовать ее влияние, нам нужно «вынырнуть» из нее. «Когда мы видим, что другие голландцы демонстрируют поведение, которое иностранцы называют "голландским", мы нередко не видим в нем ничего типично голландского» (Koomen & Dijker, 1997).

Нет лучшего способа усвоить нормы собственной культуры, чем пожить среди носителей другой культуры и убедиться в том, что они делают что-то так, а мы делаем то же самое *по-другому*. Живя в Шотландии, я вынужден был признаться своим детям: да, европейцы едят мясо, держа вилку в левой руке зубцами вниз. «Но у нас, у американцев, считается хорошим тоном сначала нарезать мясо, а затем переложить вилку в правую руку. Согласен, это неудобно. Но так у нас принято».

Подобные нормы могут показаться произвольными и ограничивающими нашу свободу. Справедливо ли, что матерей чаще, чем отцов, критикуют за недостаток внимания к семье и чрезмерное внимание к работе (Deutsch & Saxon, 1998)? Социальное поведение можно сравнить со спектаклем: он проходит гладко, если актеры знают свои роли, подобно этому социальное поведение не создает проблем, если известно, чего можно ожидать друг от друга. Нормы — это смазка для социальной машинерии. В незнакомых ситуациях, когда нормы неочевидны, мы на-



Смешение культурных традиций. Эти лондонские школьницы, одна из которых — восточных кровей, а вторая — англосаксонских, иллюстрируют сближение в прошлом разобщенных культур, которое происходит вследствие иммиграции и глобализации



Каждой культуре присущи свои собственные нормы — правила, определяющие приемлемое и ожидаемое поведение

блюдаем за поведением окружающих и следуем их примеру. Индивидуалист, приезжающий в страну с коллективистской по своему духу культурой, поначалу может нервничать и следить за каждым своим шагом (см. главу 2). Сказанное справедливо и в отношении коллективиста, оказавшегося в гостях у индивидуалистов. В знакомых ситуациях ни поступки, ни слова не требуют от нас никаких усилий.

Культуры также отличаются друг от друга нормами, регулирующими экспрессивность и **личностное пространство**. Индивидууму, воспитанному в традициях относительно формальной культуры Северной Европы, человек, связанный происхождением с экспрессивной культурой Средиземноморья, может показаться «славным, очаровательным, неделовым и тратящим время попусту». В свою очередь выходец из Средиземноморья, скорее всего, скажет про уроженца Северной Европы, что он «деловой, холодный и слишком озабочен тем, чтобы не потратить зря ни секунды» (Triandis, 1981). Латиноамериканские топ-менеджеры, прибывшие с опозданием на званый обед, могут быть удивлены тем, насколько их североамериканские партнеры привержены пунктуальности.

> Граница моей личности проходит на расстоянии примерно 75 см от моего носа.
>
> *В. Оден* (1907–1973)

Личностное пространство — это как бы окружающий нас пузырь или буферная зона, которую мы создаем между собой и окружающими. Величина этой «зоны» зависит от ситуации. Общаясь с незнакомыми людьми, мы держимся на почтительном расстоянии от них (4 фута[1] или более). В автобусе, в котором немного пассажиров, или в общественных местах мы защищаем свое пространство и проявляем уважение к личностному пространству других. Друзей мы подпускаем ближе, обычно на расстояние 2–3 фута[2].

Люди отличаются друг от друга: одним требуется большее личностное пространство, чем другим (Smith, 1981; Sommer, 1969; Stockdale, 1978). То же самое можно сказать и о группах людей: взрослым нужно большее личностное пространство, чем детям. Мужчины держатся на большем расстоянии друг от друга, чем женщины. По неизвестным причинам выходцы из стран, расположенных вблизи экватора, предпочитают такое расстояние, которое не мешает им прикасаться друг к другу и обниматься. Британцы и скандинавы предпочитают боль-

[1] 4 фута — 121,9 см. — *Примеч. перев.*
[2] 2–3 фута — 60–90 см. — *Примеч. перев.*

шие личностные пространства, чем французы и выходцы из арабских стран, а североамериканцы — большие, чем латиноамериканцы.

Чтобы увидеть последствия вторжения в чужое личностное пространство, сыграйте по отношению к своему приятелю роль агрессора: сядьте или встаньте на расстоянии примерно одного фута от него и заведите беседу. Как он отреагирует? Будет ли он ерзать, отворачиваться, постарается отстраниться или проявит какие-нибудь иные признаки беспокойства? Именно такие признаки возбуждения жертвы вторжения в личностное пространство отмечали исследователи, изучавшие это явление (Altman & Vinsel, 1978).

Культурное сходство

Различия между культурами обусловлены адаптивностью человека. Однако под покровом культурных различий психологи, занимающиеся кросс-культурными исследованиями, обнаруживают «внутренне присущую им всеобщность» (Lonner, 1980). Мы все — представители одного биологического вида, а потому процессы, определяющие наше поведение, во многом идентичны.

Наряду с «индивидуальными» нормами, характерными для определенных культур, существуют и нормы, присущие всем культурам без исключения. Наиболее известная универсальная норма — запрет на инцест, т. е. запрет на сексуальные отношения между родителями и детьми и между родными братьями и сестрами. Хотя этот запрет нарушается гораздо чаще, чем когда-то думали психологи, эта норма по сию пору не утратила своей универсальности. Нет ни одного общества, которое одобряло бы кровосмешение. Поскольку эволюционным психологам известно, как генетика наказывает за инбридинг (межродственное скрещивание), им легко понять, почему представители абсолютно всех культур не приемлют инцеста.

Известны и универсальные нормы, имеющие отношение к дружбе. Результаты исследований, проведенных Майклом Аргайлом и Моникой Хендерсон в Великобритании, Италии, Гонконге и в Японии, позволяют говорить о существовании в этих странах некоторых индивидуальных культурных норм, определяющих роль друга (в Японии, например, особенно важно не огорчать друга публичной критикой) (Argyle & Henderson, 1985). Однако есть и некоторые безусловно универсальные нормы: уважай личную жизнь своего друга, разговаривая с ним, смотри ему в глаза и умей хранить тайну, доверенную тебе другом. Таковы правила игры, которая называется «дружба». Их нарушение означает конец игры.

> Жермен Грир в *The Female Eunuch* пишет о том, как ласковые обращения, свидетельствующие о неравнодушии к женщине, низводят ее либо до чего-то съедобного, либо до животных: сладкая, овечка, конфетка, сладкий пирожок, котеночек, цыпленочек.

Роджер Браун отметил еще одну универсальную норму. Повсеместно — а он изучал проблему в странах, говорящих на 27 языках, — люди не только создают иерархии статусов, но и общаются с теми, кто занимает более высокое положение, в той же уважительной манере, в какой они общаются с незнакомыми (Brown, 1965, 1987; см. также: Kroger & Wood, 1992). Общение с теми, кто стоит на более низкой ступени иерархической лестницы, менее официальное и похоже на общение с друзьями, в том числе и обращением по имени. Пациенты обращаются к врачам официально — «Доктор Такой-то и Такой-то», а доктора нередко называют их просто по имени. Аналогичным образом, т. е. «не на равных», общаются между собой профессора и студенты.

Большинство языков, в отличие от английского, в котором есть лишь одно местоимение *you* (вы), имеют два местоимения — уважительное «вы» и фамильярное «ты» (например, *Sie* и *du* в немецком, *vous* и *tu* — во французском, *usted* и *tu* — в испанском). Как правило, фамильярная форма используется при общении с близкими людьми и подчиненными, а также при обращении к детям и к собакам. Немецкий ребенок очень удивится, если вместо «ты» услышит от незнакомца «вы».

Личные имена тоже могут выражать предполагаемое социальное неравенство. По данным Ребекки Рубин, студенты обращаются к молодым женщинам-преподавателям по имени гораздо чаще, чем к мужчинам (Rubin, 1981). Теннисистки не станут отрицать, что спортивные комментаторы называют их исключительно по имени в 53% случаев, в то время как теннисистов они называют по имени лишь в 8% случаев (Harper's Index, 1991).

Первый аспект Брауновской универсальной нормы — формы обращения несут в себе не только информацию о социальной дистанции, но и информацию о социальном статусе — коррелирует с ее вторым аспектом: шаги к сближению обычно предпринимает тот участник отношений, чей статус выше. В Европе, где большинство людей начинают отношения с вежливого, формального обращения друг к другу — «вы», в конце концов переходя к более близким отношениям и доверительному обращению «ты», кто-то непременно должен выступить в качестве инициатора этого перехода. Как по-вашему, кто именно? В какой-то благоприятный момент более пожилой, богатый или уважаемый из них вполне может сказать: «Почему бы нам не перейти на "ты"?»

Эта норма распространяется не только на обращение, но и на все прочие проявления нарастающей сердечности отношений. Вы скорее попросите карандаш у своего приятеля или подчиненного или похлопаете их по плечу, чем совершите аналогичные поступки по отношению к незнакомым людям или своим боссам. По той же причине президент колледжа, в котором я работаю, сначала сам приглашает коллег к себе домой, а уж потом принимает их приглашения. Следовательно, общий принцип таков: инициатива в том, что касается превращения отношений



— *Все собравшиеся за этим столом любят ванильное мороженое, верно? Отсюда и будем плясать.*

Несмотря на то что каждой культуре присущи собственные нормы и их разнообразие чрезвычайно велико, есть и универсальные нормы, которых мы, люди, стараемся придерживаться

в более близкие и товарищеские, принадлежит человеку, обладающему более высоким статусом.

Хотя некоторые нормы и универсальны, сила культурной традиции проявляется как в присущих ей нормах, так и в ролях, которые играют представляющие ее люди. Любая культура влияет на людей, предписывая им исполнение определенных ролей. В главе 4 мы уже рассказывали о феномене, суть которого заключается в том, что человек, исполняющий ту или иную роль, нередко усваивает сопряженное с ней поведение. Поведение превращается в убеждение. Давайте же посмотрим, как культурные традиции влияют на исполнение ролей.

Социальные роли

Весь мир — театр.
В нем женщины, мужчины — все — актеры.
У них свои есть выходы, уходы,
И каждый не одну играет роль.

Вильям Шекспир
Как вам это понравится
(пер. Т. Щепкиной-Куперник)

Как и Вильям Шекспир, психологи, изучающие ролевое поведение, исходят из того, что социальная жизнь сродни игре на театральной сцене, со всеми присущими ей особенностями в виде определенных мизансцен, масок и сценариев. Подобно роли Жака — героя комедии «Как вам это понравится», в чьи уста Шекспир вложил приведенные выше слова, — социальные роли переживают своих исполнителей. И, как говорит все тот же Жак, эти роли предоставляют исполнителям определенную свободу и дают возможность импровизировать; хорош спектакль или плох, зависит от того, как исполняется роль. Однако в любой роли есть такие аспекты, которые обязательно должны быть сыграны. Студент, как минимум, должен приходить на экзамены, выполнять курсовые работы и получать оценки не ниже минимально допустимых.

Когда с какой-либо социальной категорией связаны всего лишь несколько норм (например, пешеходы должны ходить по правой стороне тротуара и переходить дорогу только на зеленый свет), мы не считаем подобную ситуацию социальной ролью. Ролью называется то, что оговаривается целым набором норм. Я без труда могу представить длинные перечни норм, оговаривающих мои действия в качестве профессора и отца собственных детей. Я могу позволить себе исполнять эти роли в собственной манере и нарушать наименее значимые нормы (ценя время, я почти всегда появляюсь всюду в последнюю минуту), но нарушение мною самых важных норм (неявка на занятия, насилие над детьми) может закончиться моим увольнением или лишением родительских прав.

Роли — источники сильного влияния. В главе 4 уже говорилось о том, что мы стремимся вживаться в те роли, которые исполняем. На первом свидании или в свой первый рабочий день на новом месте вы постоянно помните о своей роли. По мере ее усвоения постоянный контроль отступает. То, что прежде вызывало неловкость, становится вполне естественным.

Подобные чувства прекрасно известны многим беженцам, иммигрантам, миссионерам, сотрудникам Корпуса мира, а также студентам, обучающимся за границей, менеджерам интернациональных корпораций. Чтобы научиться должным



Наследница Патриция Херст как «Таня»-революционерка и человек, ведущий светский образ жизни

образом общаться и вести себя в чужой стране, требуется какое-то время. Едва ли не все люди, адаптировавшиеся к жизни за границей, по возвращении домой испытывают повторный стресс (Sussman, 2000). «Дым отечества» уже совсем не так «сладок и приятен». Хотя сам человек может даже не заметить этого, но его поведение, нравственные ценности и идентичность сместились таким образом, чтобы облегчить ему вхождение в роль гражданина чужой страны. Прежде чем он снова начнет мыслить и действовать в соответствии с нормами своей собственной культуры, должен пройти определенной период «реаккультурации».

«Ни в чем социальная психология не расходится так сильно с общественным сознанием, — отмечает Филип Брикман, — как в своем понимании того, каким образом внешние обстоятельства становятся для людей реальностью» (Brickman, 1978). В качестве иллюстрации рассмотрим пример Патриции Херст, дочери газетного магната, похищенной в 1974 г. молодыми революционерами, называвшими себя Симбионистской освободительной армией[1]. Оказавшись заложницей, Патриция отреклась от своей прежней жизни, от богатых родителей и своего жениха. Она объявила, что отныне становится сообщницей своих похитителей, попросила окружающих «попытаться понять те перемены, которые произошли» с ней. Через 12 дней банковская телекамера зафиксировала ее участие в вооруженном ограблении, предпринятом членами «Армии».

Через 19 месяцев Херст была поймана и после двухлетнего тюремного заключения и «перепрограммирования» вновь вошла в роль наследницы. Вскоре она стала матерью семейства и писательницей. Живя в штате Коннектикут, в пригороде, она активно занимается благотворительностью (Johnson, 1988; Schiffman, 1999). Если бы Патриция Херст действительно стала убежденной революционеркой и осталась ею или если бы она только притворялась, что разделяет взгляды

[1] *Symbionese Liberation Army* (*SLA*) — террористическая группа, созданная в 1973 г. для уничтожения «фашистских насекомых, отравляющих людям жизнь». Бойцами «Армии» были преимущественно хорошо образованные белые подростки из обеспеченных семей, лидером — ранее судимый чернокожий. — *Примеч. науч. ред.*

своих похитителей, люди вполне могли бы понять ее. Но чего они никак не могли взять в толк (и что превратило эту историю в одну из величайших сенсаций 1970-х гг.), так это того, что она, по выражению Брикмана, «действительно могла быть сначала наследницей, потом революционеркой, а затем, похоже, снова наследницей». С ума можно сойти! Вот уж ни с вами, ни со мной такого бы точно не могло случиться. Или могло?

> Своеобразный триумф общества – и одновременно его поражение – заключается в его способности убедить тех, кто занимает низкий статус, в том, что именно так и должно быть.
>
> *Джеймс Болдуин*
> Записки чернокожего, 1955

И да, и нет. Как станет понятно из последнего раздела этой главы, наши действия зависят не только от социальной ситуации, но и от наших диспозиций. Не все одинаково реагируют на внешнее давление. Окажись мы с вами в ситуации, в которой оказалась Патриция Херст, наши действия могли бы быть совершенно другими. Тем не менее некоторые социальные ситуации способны подтолкнуть большинство нормальных людей к аномальному поведению. Этот вывод сделан на основании результатов экспериментов, по ходу которых вполне добропорядочных людей «помещали» в скверные ситуации, чтобы посмотреть, что возьмет верх — добро или зло. С ужасающе высокой степенью побеждало зло. Славные парни зачастую оказывались вовсе не такими уж славными.

Роли с высоким и с низким статусом. В романе Джорджа Оруэлла «Скотный двор» животные, свергнув своих хозяев — людей, создают общество, в котором «все животные равны». По мере того как жизнь шла вперед, свиньи, взявшие на себя менеджерские функции, начали отлынивать от работы и вести себя так, как подсказывало им понимание их статуса. «Все животные равны, — убеждали они окружающих. — Но некоторые равнее других».

По мнению Лоуренса Мессе, Норберта Керра и Дэвида Саттлера, оруэлловские свиньи — отнюдь не единственный пример влияния статуса на самовосприятие (Messé, Kerr & Sattler, 1992). И в повседневной жизни, и в лабораторных исследованиях нередки ситуации, когда людям, занявшим более высокое положение, начинает казаться, что они заслуживают уважения или наделены способностью руководить другими. То, что это действительно так, доказали результаты эксперимента «Офис», выполненного Рональдом Хэмфри (Humphrey, 1985). Была проведена жеребьевка, и одни испытуемые стали менеджерами, а другие — клерками. Как и полагается в настоящем офисе, менеджеры командовали клерками и выполняли работу, требовавшую более высокой квалификации. По окончании эксперимента оказалось, что и клерки, и сами менеджеры воспринимают менеджеров (вполне сопоставимых по способностям с клерками, поскольку отбор осуществлялся по случайному принципу) как более толковых, настойчивых и склонных к оказанию помощи, т. е. как настоящих лидеров.

> Боже, помоги мне воздержаться от критики ближнего до тех пор, пока я не пробуду месяц в его положении.
>
> Молитва американских индейцев

Аналогичным образом исполнение человеком роли подчиненного способно подорвать его веру в собственные возможности. К такому выводу пришли Эллен Ланджер и Энн Беневенто после того, как провели следующий эксперимент (Langer & Benevento, 1978). Женщины, жительницы Нью-Йорка, решали арифметические задачи. Сначала каждая работала самостоятельно, а затем экспериментаторы разбили испытуемых на пары, назначив одну из женщин «боссом», а вторую —

«помощником». После третьего раунда, в котором испытуемые снова работали индивидуально, оказалось, что «боссы» решили больше задач, чем в первом раунде, а «помощницы» — меньше. Аналогичное влияние подчиненного положения на производительность труда отмечено и в экспериментах, проведенных с участием учеников начальной школы (Jemmott & Gonzalez, 1989; Musser & Graziano, 1991). Подчиненное положение подрывает самоэффективность.

Инверсия ролей. Исполнение ролей может быть также и источником позитивного влияния. Активно играя новые роли, люди либо изменяются сами, либо проникаются чувствами тех, чьи роли отличаются от их собственных. Психодрама, одна из форм психотерапии, использует исполнение ролей именно для этой цели. Героиня пьесы Бернарда Шоу «Пигмалион» Элиза Дулитл — кокни[1], продавщица цветов, обнаружила: если она играет роль леди и другие смотрят на нее как на леди, значит, она и на самом деле леди. То, чего не было, стало реальностью.

Роли нередко бывают «парными», и отношения внутри каждой пары совершенно определенные: мать (отец) — ребенок, муж — жена, учитель — ученик, врач — пациент, работодатель — наемный работник, полиция — гражданин. Инверсия ролей может помочь каждому из участников таких пар лучше понять другого. Основной проблемой многих разговоров и споров Ларошфуко считал повышенное внимание собеседников к их собственным высказываниям и недостаточное внимание к тому, чтобы четко отвечать на вопросы: «Даже самые очаровательные и умные собеседники преимущественно ограничиваются тем, что изображают внимание, ...настолько им не терпится вернуться к своим собственным идеям» (La Rochefoucauld, 1665, No. 139). Следовательно, переговорщик или лидер группы может создать более благоприятные условия для общения, предложив двум сторонам поменяться ролями таким образом, чтобы каждой пришлось защищать точку зрения оппонента. Возможен и другой вариант: каждой стороне, прежде чем она приступит к изложению собственной позиции, можно предложить изложить позицию оппонента таким образом, чтобы оппонент остался доволен изложением. В следующий раз, когда у вас возникнет трудный спор с другом или с кем-нибудь из родителей, остановитесь. Если каждый из вас воспроизведет аргументы другого и попробует представить себе его чувства, прежде чем дать волю своим собственным, ваше взаимопонимание только выиграет от этого.

Итак, до сих пор мы говорили о биологическом сходстве, которое существует между всеми нами, людьми, — представителями одного биологического вида, о культурных различиях, о том, как нормы и роли варьируются внутри каждой культуры, и о том, чем нормы и роли одной культуры отличаются от норм и ролей другой. Помните, что основная цель социальной психологии — не поиск различий, а выявление универсальных принципов поведения. Нашей целью является то, что психолог Уолтер Лоннер, специалист по кросс-культурной проблематике, назвал «универсальной психологией — психологией, которая имеет ясную цель и работает в Риме и в Ботсване ничуть не хуже, чем в Омахе или в Осаке» (Lonner, 1989).

Установки и поведение всегда зависят от культуры, но процессы, посредством которых установки влияют на поведение, зависят от нее в значительно меньшей степени. Ожидания, которые связывают с подростками жители Нигерии и Японии, отличны от ожиданий, которые связывают с ними жители Северной Амери-

[1] Житель Лондона, уроженец Ист-Энда, представитель рабочих слоев населения. — *Примеч. науч. ред.*

ки и Европы, но во всех культурах социальные отношения направляются надеждами, которые возлагаются на исполнителей тех или иных ролей. Почти 100 лет тому назад эту мысль прекрасно выразил Г. К. Честертон: «В тот самый момент, когда кто-то догадается, почему мужчины на Бонд-стрит носят черные шляпы, он одновременно поймет, почему мужчины в Тимбукту носят красные перья».

Резюме

Что общего между нами, людьми, чем мы отличаемся друг от друга и почему? Эволюционные психологи изучают, как в результате естественного отбора сохранялись полезные черты, обеспечивающие передачу определенных генов от одного поколения к другому. Хотя человеческая способность к научению и адаптации (благодаря которой мы и отличаемся друг от друга) — тоже часть наследства, доставшегося нам от эволюции, *эволюционистская точка зрения* подчеркивает наше сходство, являющееся следствием общей человеческой природы.

Культурологическая точка зрения подчеркивает различия между людьми — поведение, идеи и традиции, которые помогают идентифицировать группу и передаются из поколения в поколение. Огромное разнообразие установок и форм проявления поведения, характерное для каждой культуры, свидетельствует о том, в какой мере мы являемся творениями норм и ролей собственной культуры.

Тем не менее психологи, проводящие кросс-культурные исследования, озабочены поисками того, что они называют «универсальными нормами» всех людей. Так, вопреки существующим между ними различиям, культуры имеют и некоторые общие нормы. К таким безусловно универсальным нормам относится и норма, регламентирующая взаимоотношения людей, статусы которых различны.

Все культуры предписывают людям исполнение социальных ролей, следствием чего нередко становится интернализация «изображаемого» поведения. А это значит, что можно воспринять и другую точку зрения, начав играть другую роль.

Гендерные различия и сходства

И эволюционные психологи, и психологи – сторонники культурологического подхода стремятся объяснить различия между полами. Прежде чем приступить к рассмотрению этих точек зрения, давайте выясним, что же нуждается в объяснении. Что общего между мужчинами и женщинами? Чем они отличаются друг от друга и почему?

Люди отличаются друг от друга многими чисто внешним параметрами, например ростом, весом, цветом волос. Этот перечень легко можно продолжить. Однако для Я-концепций и для социальных отношений наибольшее значение имеют два параметра, на которые окружающие реагируют в первую очередь: расовая принадлежность и, конечно, пол (Stangor et al., 1992). Рост и цвет волос могут повлиять на Я-концепцию и самоидентификацию, на выбор друзей и сексуальных партнеров и на отношение к нам окружающих. Однако этническая принадлежность и пол имеют несравнимо большее значение. Когда вы появились на свет, первое, что захотели узнать окружающие, — кто родился, мальчик или девочка. Если ребенок одет так, что его пол трудно определить, окружающие не знают, как реагировать на него. Когда выясняется, что новорожденный — гермафродит, т. е. имеет и мужские и женские половые органы, врачи и родственники оказываются перед необходимостью «причислить» ребенка к мужчинам или к женщинам, даже если

для этого нужно прибегнуть к помощи хирургии. В этом нет ничего удивительного: каждый человек *должен* принадлежать к определенному полу. Между днем и ночью есть сумерки, а между мужчинами и женщинами, с точки зрения социологии, — пустота.

О том, как расовая принадлежность и пол влияют на отношение к нам окружающих, будет рассказано в главе 9. Сейчас же давайте поговорим о **гендере** — о качествах, ассоциирующихся у людей с мужчинами и с женщинами. Какого поведения обычно ждут от мужчин, потому что именно оно считается типично мужским? А что такое типично женское поведение?

«Из 46 хромосом человеческого генома 45 у обоих полов одинаковы», — пишет Джудит Рич Харрис (Harris, 1998). Следовательно, у мужчин и женщин много общих физических черт. Например, мальчики и девочки начинают садиться, ходить и «обзаводиться зубами» в одном и том же возрасте. Они похожи друг на друга и по многим психологическим параметрам: их роднят словарный запас, креативность, интеллект, самоуважение и представления о счастье. Значит ли это, что можно сделать следующий вывод: мужчины и женщины в основном одинаковы и отличаются друг от друга лишь несущественными анатомическими деталями, имеющими значение лишь в совершенно определенных ситуациях?

Даже в том, что касается физических возможностей, индивидуальные различия между мужчинами и между женщинами значительно превосходят различие между среднестатистическими мужчиной и женщиной. Дон Сколландер, проплывший на Олимпиаде в 1964 г. 400-метровую дистанцию свободным стилем за 4 минуты 12 секунд и установивший мировой рекорд, был бы лишь седьмым, если бы на Олимпиаде в 2000 г. принял участие в заплыве женщин; он проиграл бы победительнице Брук Беннетт 7 секунд.

На самом деле мужчины и женщины отличаются друг от друга, и именно это обстоятельство, а не сходство, привлекает внимание и становится предметом изучения. И в повседневной жизни, и в науке интерес вызывают различия. По сравнению со среднестатистическим мужчиной в среднестатистической женщине на 70% больше жира, на 40% меньше мышц, и она на 5 дюймов (12,5 см) ниже ростом. Мужчины вступают в пубертатный период на 2 года позднее, среди них в 20 раз больше дальтоников, а продолжительность их жизни меньше на 5 лет. Женщины в 2 раза чаще страдают от тревожности и депрессии. У них несколько лучше развито обоняние, и они легче возбуждаются сразу после оргазма. Среди мужчин в 3 раза больше самоубийц и в 5 раз больше алкоголиков, чем среди женщин. Мальчики чаще демонстрируют синдром гиперактивности или нарушения речи, а во взрослом состоянии — антисоциальное поведение и способность шевелить ушами.

В 1970-е гг. многие исследователи выражали беспокойство по поводу того, что изучение подобных приведенным выше гендерных различий может привести к упрочению стереотипного восприятия. Не будут ли гендерные различия толковаться во вред женщинам, как их неполноценность? Повышенное внимание к гендерным различиям «создаст оружие, которое будет направлено против женщин», — предостерегал социолог Джесси Бернард (Bernard, 1976, p. 13). Изучение различий и их объяснение, как правило, действительно требуют повышенного внимания к группе, которая воспринимается как «другая». Так, при обсуждении несходства политических пристрастий мужчин и женщин, проявившегося во время президентских выборов, комментаторы больше удивлялись тому, что женщины

отдают предпочтение либералам, чем тому, что мужчины голосуют за консерваторов. Людей больше интересуют истоки гомосексуальности, нежели происхождение гетеросексуальности (или, от чего зависит сексуальная ориентация). Люди спрашивают, почему среди американцев азиатского происхождения так много людей, способных к математике и естественным наукам, но не спрашивают, почему в других группах их меньше. В любом случае, приняв за стандарт одну группу, люди пытаются понять, почему другая «отличается» от нее. А от «несходства» порой всего один шаг до «отклонений» и «несоответствия стандарту».

> Не должно быть никаких сомнений в необходимости объективного изучения расовых и гендерных различий; наука испытывает огромную потребность в непредвзятых исследованиях, которые... содержат информацию, необходимую нам для того, чтобы помочь преуспеть в нашем обществе тем людям, которые явно недостаточно представлены в нем. Мы не страусы и не можем позволить себе прятать голову в песок из страха перед «социально неудобными» сведениями.
>
> *Сандра Скарр,*
> специалист в области психологии развития, 1988

Начиная с 1980-х гг. исследователи, изучавшие гендерные различия, почувствовали себя свободнее. Изначально они поддерживали идею равенства полов, стараясь уменьшить влияние раздутых стереотипов. Затем, в 1980-е и 1990-е гг., было выявлено немало гендерных различий, столь же значительных, как и «важные» поведенческие различия, выявленные психологами других специальностей (Eagly, 1995). Хотя результаты этих исследований подтверждают некоторые стереотипные представления о женщинах, в частности то, что они менее агрессивны, более образованны и более эмоциональны, чем мужчины, это как раз те качества, которые поднимают на щит многие феминисты и которым отдает предпочтение большинство людей. Поэтому нет ничего удивительного в том, что большинство опрошенных оценили свое отношение к «женщинам» как более благосклонное, чем отношение к «мужчинам» (Eagly, 1994; Haddock & Zanna, 1994).

Давайте сравним социальные связи, доминирование, агрессивность и сексуальность мужчин и женщин. Сделав это, мы сможем понять, как их происхождение объясняют эволюционная и культурологическая теории. Отражают ли гендерные различия тенденции, предопределенные естественным отбором? Или они — продукт культуры и являются отражением тех ролей, которые исполняют мужчины и женщины, и тех ситуаций, в которых они действуют?

Независимость или взаимосвязь?

Взгляды на жизнь и поведение отдельных представителей мужского пола варьируют от жесточайшей соревновательности до нежнейшей заботы о ближних. То же самое можно сказать и о женщинах. Не отрицая этого, психологи Нэнси Ходороу (Chodorow, 1978, 1989), Джин Бейкер Миллер (Miller, 1986) и Кэрол Гиллиган (Gilligan et al., 1982, 1990) тем не менее утверждают, что в жизни женщин близкие, доверительные отношения с окружающими играют более важную роль, чем в жизни мужчин.

Различия начинают проявляться уже в детстве. Мальчики изо всех сил стремятся к независимости; они самоутверждаются вне связи с человеком, который опекает их; обычно таким человеком является мать. Девочки отдают предпочтение взаимозависимости; их самоидентификация происходит через социальные связи. Игры мальчиков — это преимущественно коллективная активность, девочки же

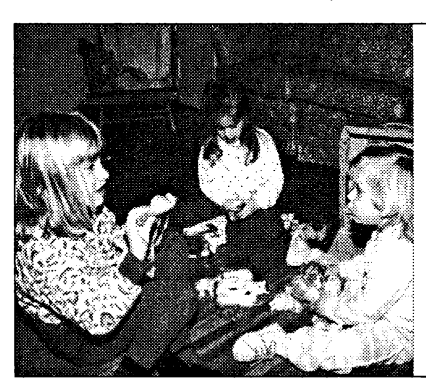
предпочитают играть небольшими группами, причем в их играх меньше агрессии, больше коллективизма, имитации взаимоотношений и доверительных разговоров (Lever, 1978).

Во взаимоотношениях взрослых людей эти гендерные различия становятся еще более заметными. Описывая самих себя, женщины чаще делают это с позиций отношений с другими людьми, эмоции, которые они испытывают, тоже преимущественно связаны с отношениями, и они тоньше улавливают нюансы отношений (Gabriel & Gardner, 1999). Во время бесед мужчины чаще обращают внимание на задачи и на связи с большими группами людей, а женщины — на межличностные отношения (Tannen, 1990). В группах мужчины разговаривают преимущественно для того, чтобы сообщить информацию; женщины же чаще просто говорят «за жизнь», предлагают помощь или выражают сочувствие (Dindia & Allen, 1992; Eagly, 1987). Среди первокурсников колледжа половина студентов и две трети студенток считают, что *очень* важно «помогать тем, кто испытывает трудности» (Sax et al., 1999).

Вопреки тому, в чем убеждено большинство женщин, создать с существом мужского пола прочные, стабильные, сердечные и удовлетворяющие обоих отношения совсем несложно. Но при одном условии: если это существо – лабрадор-ретривер.

Дэйв Барри
Мужчины: исчерпывающий путеводитель, составленный Дэйвом Барри, 1995

По мнению Фелиции Пратто и ее коллег, мужчины преимущественно тяготеют к профессиям, которые усиливают неравенство (прокурор, корпоративная реклама); женщины же отдают предпочтение занятиям, уменьшающим его (общественный защитник, реклама благотворительности) (Pratto et al., 1997). Результаты изучения профессиональных предпочтений 640 000 человек свидетельствуют о существовании определенных тенденций: мужчины более, чем женщины, ценят высокий заработок, возможность продвижения по службе, творческую работу и власть, а для женщин большее значение имеют удобный рабочий график, межличностные отношения и возможность помогать другим (Konrad et al., 2000). Реальная ситуация в Северной Америке вполне соответствует этим данным: среди тех, чей труд связан с заботой о других (социальные работники, учителя и младший медицинский персонал), женщин гораздо больше, чем мужчин. Похоже, что женщины более склонны к благотворительности: среди тех, кто завещал благотворительным организациям более $5 миллионов, — 48% женщин и 35% мужчин, а женские колледжи всегда получали существенную помощь от своих выпускниц (National Council for Research on Women, 1994).




Девочки обычно играют небольшими группами и имитируют взаимоотношения. Игры мальчиков значительно чаще содержат элемент соревнования и агрессивны







Связи, создаваемые женщинами — матерями, дочерями, сестрами и бабушками, — скрепляют семьи (Rossi & Rossi, 1990). Женщины проводят больше времени в заботах о детях-дошкольниках и стареющих родителях (Eagly & Crowley, 1986). Они покупают в 3 раза больше подарков и поздравительных открыток, пишут почти в 4 раза больше личных писем, чем мужчины, а количество междугородных телефонных разговоров женщин с друзьями и родственниками на 10–20% превышает количество «мужских» разговоров (Putnam, 2000). Когда женщин просят показать их фотографии, они показывают больше фотографий родителей и фотографий, на которых они запечатлены в окружении других людей (Clancy & Dollinger, 1993). Женщины только тогда удовлетворены своим браком, когда чувствуют взаимную поддержку (Acitelli & Antonucci, 1994).

> Голос женщины, отличный от голоса мужчины, доносит до нас правду о том, насколько нравственна забота о ближнем.
>
> *Кэрол Гиллиган*, 1982

При проведении опросов женщины гораздо чаще, чем мужчины, говорят о себе как о людях, обладающих **эмпатией**, т. е. способных сопереживать другим, радоваться и печалиться вместе с ними. Хотя и в меньшей степени, но различие в эмпатии заметно и по результатам лабораторных экспериментов. На демонстрируемые слайды или на рассказываемые истории девочки реагируют с большей эмпатией (Hunt, 1990). Женщины, пережившие тяжелые ситуации в лабораторных условиях или в реальной жизни, относятся к товарищам по несчастью с большей эмпатией, чем мужчины (Batson et al., 1996). Женщины больше склонны огорчаться и реагировать слезами на несчастья других (Eisenberg & Lenon, 1983). Все это позволяет понять, почему и мужчины и женщины считают, что женщины — более сердечные и заботливые друзья, чем мужчины (Rubin, 1985; Sapadin, 1988). И мужчины и женщины, испытывая потребность в понимании и сострадании, в ком-то, с кем можно поделиться и своими радостями, и своими бедами, как правило, идут к женщине.

Бóльшая сосредоточенность женщин на межличностных отношениях находит свое отражение в их улыбчивости (Hecht et al., 1993). Женщины более улыбчивы, чем мужчины. Об этом свидетельствуют результаты изучения 9000 выпускных альбомов колледжей (LaFrance, 1985), а также 1100 фотографий из газет и журналов и 1300 фотографий, сделанных в универсальных магазинах, в парках и на улицах (Halberstadt & Saitta, 1987).

Одно из объяснений большей склонности женщин к эмпатии заключается в том, что они лучше, чем мужчины, умеют «считывать» чувства окружающих. Выполнив метаанализ 125 исследований восприимчивости мужчин и женщин к не-



Эмпатия – сопереживание другому существу подобно тому, как сопереживает своей собаке этот семилетний мальчик, Ламар Паг

вербальным сигналам, Джудит Холл пришла к следующему выводу: женщины, как правило, превосходят мужчин в умении «расшифровывать» эмоциональные сигналы, посылаемые окружающими (Hall, 1984). Например, увидев двухсекундный немой видеоклип — лицо огорченной женщины, испытуемые-женщины реже ошибались, отвечая на вопрос, критикует ли она кого-либо или обсуждает свой развод. Чувствительность женщин к невербальным признакам эмоций помогает понять, почему и в горестных, и в радостных ситуациях они проявляют бо́льшую эмоциональную отзывчивость (Grossman & Wood, 1993; Sprecher & Sedikides, 1993; Stoppad & Gruchy, 1993). Женщины, когда им предлагается возможный сценарий развития событий (если ваш друг и коллега получит за свою работу премию, как вы оба будете себя чувствовать?), способны предвидеть более сложные эмоции и их нюансы (Barrett et al., 2000).

По данным Холл, женщины *лучше владеют* и невербальными способами выражения чувств. По мнению Эрика Коутса и Роберта Фелдмана, сказанное особенно справедливо в отношении позитивных эмоций (Coats & Feldman, 1996). Участники их эксперимента вспоминали ситуации, когда они были счастливы, грустили или злились, а их рассказы записывались на видеопленку. Когда затем были показаны запечатлевшие их пятисекундные немые клипы, зрители значительно точнее выявляли женщин, вспоминавших радостные минуты, чем мужчин. Однако



мужчины были несколько более успешными в том, что касалось невербальной передачи гнева.

Такие черты характера, как доброта, эмоциональность и дружелюбие, независимо от того, какими мы станем считать их — женскими или общечеловеческими, — являются истинным благом для любых близких взаимоотношений. По данным Джона Энтилла, изучавшего супружеские пары в Сиднее (Австралия), удовлетворенность браком выше, если муж или жена (или *оба*, что еще лучше) обладают этими традиционно женскими качествами (Antill, 1983). Люди считают свой брак удачным, если «вторая половина» заботлива и склонна оказывать поддержку.

Социальное доминирование

Представьте себе двух человек. Один из них — «склонный к авантюрам, властный, грубый, привыкший командовать и приказывать, независимый и сильный». Другой — «нежный, зависимый, мечтательный, эмоциональный, покорный и слабый». «Если вам показалось, что речь идет о мужчине и женщине, вы не одиноки» (Williams & Best, 1990a, p. 15). Во всем мире — от Азии до Африки и от Европы до Австралии — люди считают мужчин более доминантными, напористыми и агрессивными.

> Когда женщины сравняются с мужчинами по социальному статусу, станут ли они назначать свидания так же свободно, как это делают мужчины, и следует ли им стремиться к этому?

Подобные восприятие и ожидания коррелируют с реальностью. Практически во всех обществах социально доминируют мужчины. Мы не знаем ни одного общества, в котором бы женщины управляли мужчинами (Pratto, 1996). Количество женщин-законодателей во всем мире не превышает 14% (IPU, 2000). Мужчины более, чем женщины, озабочены проблемой социального доминирования и чаще поддерживают консервативных политиков и те программы, которые сохраняют существующее неравенство различных социальных групп (Pratto et al., 1997). Среди присяжных — только 50% мужчин, но среди избранных председателей жюри присяжных мужчин 90%; руководители специальных комиссий — тоже преимущественно мужчины (Davis & Gilbert, 1989; Kerr et al., 1982). Как и подобает лицам, имеющим более высокий социальный статус, мужчины оплачивают большинство счетов, проводят за рулем больше времени, чем женщины, и именно им принадлежит инициатива первого свидания (Laner & Ventrone, 1998, 2000).

Стиль общения, присущий мужчинам, отражает их главенствующее положение в обществе. В качестве лидеров в тех ситуациях, где нет четкого распределения ролей, они демонстрируют склонность к приказам, в то время как женщины стремятся вести себя демократично (Eagly & Johnson, 1990). Мужчины склонны к авторитарному руководству и сосредоточению на решаемой задаче, женщины же проявляют себя как социальные лидеры, создающие команды и поддерживающие «командный дух» (Eagly & Karau, 1991; Eagly et al., 1995; Wood & Rhodes, 1991). Мужчины придают большее значение победам, превосходству и доминированию над другими (Sidanius et al., 1994) и более склонны к риску (Byrnes et al., 1999). В тех случаях, когда мужчины придерживаются демократического стиля руководства, женщины-руководители оцениваются ничуть не ниже, чем они; если же мужчины демонстрируют авторитарный стиль, женщины-руководители оцениваются ниже (Eagly et al., 1992). Людям легче смириться с «сильной и решитель-



– Прекрасный доклад, Барбара. Но поскольку мужчины и женщины разговаривают на разных языках, я, кажется, не понял ни слова.

ной» мужской властью, чем с «настойчивой агрессивностью» женщины-руководителя.

Присущий мужчинам стиль общения отражает их стремление к независимости, а стиль, присущий женщинам, — стремление к контактам. Мужчины чаще ведут себя именно так, как ведут себя люди, наделенные властью: говорят тоном, не терпящим возражений, перебивают собеседников, касаются их руками, пристально смотрят в глаза и редко улыбаются (Anderson & Leaper, 1998; Carli, 1991; Ellyson et al., 1991). С точки зрения самих женщин, женщины-руководители отдают предпочтение косвенным способам воздействия на подчиненных: они реже перебивают собеседников, более деликатны и вежливы и менее самонадеянны.

> Как вы думаете, стоит ли западным женщинам стать более самоуверенными и более «настроенными на волну индивидуализма», присущего их культуре? Или женский подход к жизни, основанный на отношениях между людьми, поможет трансформировать ориентированные на силу западные цивилизации (для которых характерно пренебрежение взрослыми своими обязанностями по отношению к детям, одиночество и депрессия) в более гуманные человеческие сообщества?

Значит ли это, что прав был автор одного бестселлера 1990-х гг., давший своему творению следующее название: «Родина мужчин — Марс, родина женщин — Венера»? По мнению Кея До и Марианны Лафранс, на самом деле мужской и женский стили общения зависят от социального контекста (Deaux & LaFrance, 1998). Большая часть тех отличительных особенностей, которые мы приписываем мужскому стилю общения, типична для людей, наделенных властью, будь то мужчины или женщины. Более того, и среди мужчин, и среди женщин встречаются разные индивидуумы: есть нерешительные и деликатные мужчины и прямолинейные и напористые дамы. Воистину, те, кто думает, будто мужчины и женщины пришли на Землю с «эмоционально» разных планет, очень упрощают проблему.

Зная о гендерных различиях в стилях общения, о чем так много пишут и говорят, что они зависят от обстоятельств, Нэнси Хенли тем не менее утверждает: вместо того чтобы неискренне улыбаться, отводить взгляд и позволять перебивать себя, женщины должны научиться смотреть собеседникам

в глаза и разговаривать решительно (Henly, 1977). Однако Джудит Холл, отдавая должное менее авторитарному женскому стилю общения и ценя его, пишет: «Всякий раз, когда высказывается мысль о нежелательности женского невербального поведения, мгновенно запускается в обращение и другой миф — миф о том, что мужское поведение является нормой и что именно женское поведение есть отклонение от нормы, нуждающееся в объяснении» (Hall, 1984, р. 152–153).

Агрессия

Термином «агрессия» психологи обозначают преднамеренное причинение вреда. Во всем мире охота, драки и борьба с неприятелем — преимущественно мужские занятия. Результаты опросов свидетельствуют о том, что мужчины относятся к агрессии более терпимо, нежели женщины. В лабораторных экспериментах мужчины демонстрируют большую физическую агрессивность, например тогда, когда подвергают других участников болезненному воздействию (как они полагают) электрического тока (Knight et al., 1996). В Канаде среди арестованных по обвинению в убийстве мужчин в 7 раз больше, чем женщин, а среди арестованных за физическое насилие — в 6 раз больше (Statistics Canada, 2000), в США — соответственно в 9 раз и в 4 раза больше (United States Department of Justice, 2000). В разных странах эти соотношения разные, но повсеместно убийство мужчины мужчиной — событие примерно в 20 раз более вероятное, чем убийство женщины женщиной (Daly & Wilson, 1989).



— Это их мужское дело.

Однако о реальных проявлениях гендерных различий в агрессивности можно сказать то же, что выше было сказано о проявлении гендерных различий в стилях общения: они зависят от контекста. Провоцирующие факторы способны сократить гендерный разрыв (Bettencourt & Miller, 1996). А в том, что касается совершения менее «насильственных действий» (например, ударить кого-нибудь из членов семьи, швырнуть в кого-нибудь что-либо или обругать), женская агрессивность не уступает мужской (Björkqvist, 1994; White & Kowalski, 1994). В том, что это действительно так, убеждает статистическая обработка результатов 82 исследований, согласно которой женщины даже несколько больше склонны к совершению актов агрессии (Archer, 2000). Но мужчины более склонны к причинению травм: среди пострадавших от рук сексуальных партнеров 62% — женщины.

Сексуальность

Сексуальные установки мужчин и женщин и их уверенность в собственной сексуальности тоже различны. Однако в том, что касается физиологической и субъективной реакций на сексуальный стимул, между мужчинами и женщинами «больше сходства, нежели различий» (Griffitt, 1987). Тем не менее обратите внимание на следующие данные.

- С утверждением «Я допускаю, что могу получить удовольствие от “случайного” секса с разными партнерами» согласны 48% мужчин и 12% женщин — участников опроса, проведенного недавно в Австралии (Bailey et al., 2000).
- Аналогичные результаты были получены и в ходе опроса 250 000 студентов-первокурсников, проведенного Американским советом по образованию. С утверждением «Если двое действительно любят друг друга, в их интимных отношениях нет ничего дурного, хоть они и познакомились совсем недавно» согласились большинство мужчин (53%) и всего лишь 30% женщин (Sax et al., 1999).
- Из 3400 участников опроса (выборка формировалась по случайному принципу, и в нее вошли американцы в возрасте от 18 до 59 лет) только 25% мужчин, но в 2 раза больше женщин (48%) сказали, что чувство к партнеру является условием первого сексуального контакта. На вопрос «Часто ли вы думаете о сексе?» ответы «Каждый день» и «Несколько раз в день» получены от 19% женщин и 54% мужчин (Laumann et al., 1994).
- То, что «случайный» секс значительно более приемлем для мужчин, чем для женщин, подтверждается и результатами 177 других исследований, в которых в общей сложности приняли участие 130 000 человек (Oliver & Hyde, 1993).

Гендерные различия в сексуальных установках проявляются и в поведении. «Во всем мире мужчины, за редким исключением, значительно чаще, нежели женщины, инициируют сексуальные отношения», — пишут психолог-культуролог Маршалл Сигалл и его коллеги (Segall et al., 1990, p. 244). Более того, независимо от сексуальной ориентации одинокие мужчины занимаются сексом чаще и имеют больше сексуальных партеров, чем одинокие женщины (Baumeister, 1991, p. 151; Bailey et al., 1994). Гомосексуалисты также более терпимо относятся к случайному сексу, чем лесбиянки, активнее реагируют на визуальные стимулы и при-



дают большее значение внешней привлекательности партнера (Bailey et al., 1994). «Дело вовсе не в том, что гомосексуалисты обладаю гиперсексуальностью, — замечает Стивен Пинкер. — Они всего лишь мужчины, мужские желания которых больше соответствуют желаниям других мужчин, нежели женщин» (Pinker, 1997).

Эпизодический, случайный секс более распространен среди мужчин с традиционными маскулинными установками и среди сторонников социального неравенства (Pleck et al., 1993; Pratto & Hegarty, 2000). Мужчины стремятся к инициативе не только в сексуальных отношениях, но и в ухаживании, и в том, что способствует сближению (Hendrick, 1988; Lawrance et al., 1996). Подобно *Homo Sapiens* мужского рода, самцы большинства других биологических видов тоже более настойчивы в том, что касается реализации их сексуальных желаний, чем самки, и менее разборчивы в выборе партнеров (Hinde, 1984).

> Что бы вы предпочли — исключительно выгодную покупку какой-либо одежды или потрясающий секс? За покупку высказались 46% женщин и 14% мужчин, за секс — 41% женщин и 76% мужчин.
>
> *Источник*: Опрос Янкеловича, Time, 1994

Гендерные различия проявляются также и в сексуальных фантазиях (Ellis & Symons, 1990). Героини эротических произведений, ориентированных на мужчин, — незамужние женщины, одержимые жаждой сексуальных наслаждений. В «женских романах» благородные герои «умирают от любви» к героиням. Это заметили не только социологи. «Женщина способна прийти в полный восторг от четырехчасового фильма с субтитрами, все содержание которого заключается в том, что мужчина и женщина страстно желают оказаться в постели, но к делу так и не переходят, — пишет юморист Дэйв Барри. — Мужчины это НЕНАВИДЯТ. Возможно, у мужчины и хватит терпения секунд на 45 подобной тягомотины, но потом все обязаны раздеться. И желательно, чтобы начались автомобильные гонки. Фильм под названием "Автомобильные гонки: обнаженные преследуют обнаженных" был бы встречен мужчинами "на ура"» (Dave Barry, 1995).

Резюме

Между мальчиками и девочками, между мужчинами и женщинами много общего. Однако внимание привлекает преимущественно то, чем они отличаются друг от друга. Несмотря на то что индивидуальные различия, существующие между мужчинами и женщинами, превосходят гендерные различия, социальные психологи все же выяснили, что последние проявляются в склонности мужчин к *независимости* от окружающих и в стремлении женщин к *взаимосвязи* с ними. Женщины, как правило, более заботливы, более эмоциональны, склонны к эмпатии и определяют себя с точки зрения взаимоотношений с другими людьми. Женщины и мужчины отличаются друг от друга и в том, что касается социального доминирования, агрессивности и сексуальности.

Подобно тому как настоящие детективы больше интересуются преступлениями, чем проявлениями добродетели, «детективы» от психологии больше интересуются различиями, нежели сходством. А потому полезно лишний раз напомнить себе, что *индивидуальные* различия значительно превосходят гендерные. Мужчин и женщин вряд ли можно назвать представителями противоположных (хоть и разных) полов. Правильнее сказать, что они отличаются друг от друга, как две руки, которые «сошлись» в рукопожатии: эти руки похожи друг на друга, но не одинаковы, совместимы, но сжимают друг друга по-разному.

Эволюция и гендер: делать то, что предначертано природой?

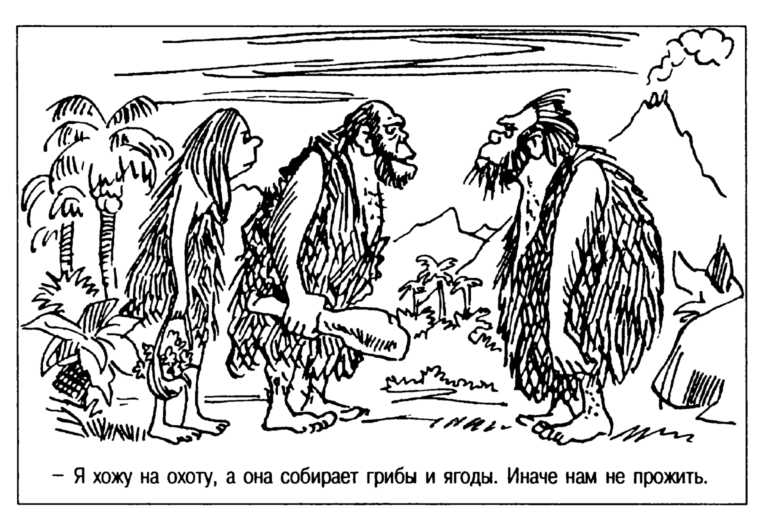
Желая объяснить происхождение гендерных различий, «следствие» сосредоточило внимание на двух «подозреваемых» – на эволюции и на культуре.

«Известно, что мужчины и женщины имеют разные личностные качества, интересы и установки. Почему? Потому, что их воспитывают по-разному, или потому, что мужской и женский организмы "биологически" разные?» — с таким вопросом Институт Гэллапа обратился к американцам в 1990 г. Ответы были получены от 99% участников опроса, причем их голоса разделились практически поровну между «воспитанием» и «биологией» (судя по всему, корректность формулировки вопроса ни у кого не вызвала сомнений).

Разумеется, мужской и женский организмы имеют ярко выраженные биологические различия. Мужчины имеют достаточную мышечную массу для того, чтобы заниматься охотой, женщины могут кормить грудью. Ограничены ли биологические различия этой очевидной разницей, имеющей отношение к репродукции и к физическим возможностям? Или мужские и женские гены, гормоны и мозг отличаются друг от друга настолько, что вносят и свою лепту в поведенческие различия?

Пол и выбор партнера

Обратив внимание на присущие абсолютно всем этносам гендерные различия в агрессивности, доминировании и сексуальности, эволюционный психолог Дуглас Кенрик высказал следующую мысль (и впоследствии у него нашлось много сторонников): «Мы не можем изменить эволюционную историю нашего вида, и некоторые различия между нами являются, без сомнения, следствием этой истории» (Kenrick, 1987). Эволюционные психологи прогнозируют отсутствие гендерных различий во всех тех сферах, в которых оба пола сталкивались с необходимостью отвечать на одинаковые адаптационные вызовы (Buss, 1995b). У представителей обоих полов температура тела регулируется потоотделением; они имеют сходные вкусы в еде и натирают мозоли в тесной обуви. Но эволюционные психоло-



– Я хожу на охоту, а она собирает грибы и ягоды. Иначе нам не прожить.

ги прогнозируют разное поведение в том, что связано с выбором партнера и репродукцией.

Рассмотрим, например, бóльшую инициативность мужчин в том, что касается секса. Среднестатистический мужчина производит в течение жизни много триллионов сперматозоидов, что делает сперму биологически более дешевой, чем яйцеклетки. Более того, за то время, что женщина вынашивает и выкармливает одного ребенка, мужчина может оплодотворить многих женщин и распространить таким образом свои гены. Поэтому, говорят эволюционные психологи, женщины «инвестируют» свои репродуктивные возможности с осторожностью, и им нужны доказательства того, что потенциальный отец здоров и состоятелен. Мужчины соревнуются друг с другом за победу на право отправить свои гены в будущее и победить таким образом на «генетических скачках». В том, что касается репродукции, мужчины стремятся к количеству, а женщины — к качеству. Мужчины ищут плодородную почву, на которой брошенные ими зерна дадут всходы, а женщины ищут мужчин, которые станут помогать им взращивать сад, — обеспеченных и моногамных отцов семейств, а не легкомысленных искателей приключений.

Секретариат, самый знаменитый скаковой жеребец современности, зачал 400 жеребят.

Более того, эволюционные психологи полагают, что самцы, физически доминировавшие над своими собратьями, имели больший доступ к самкам, поэтому из поколения в поколение усиливались их мужская агрессивность и доминирование. То, что генетически обусловило черты, позволившие Монтесуме II стать королем ацтеков, было передано потомкам через детей, родившихся у 4000 его жен (Wright, 1998). Если способность понимать чувства своих детей и их отцов приносила пользу нашим матерям, можно предположить, что естественный отбор точно так же благоприятствовал и формированию у женщин такого качества, как эмоциональная чуткость. В основе всех этих предположений лежит принцип, суть которого заключается в том, что *природа отбирает те черты, которые помогают передавать последующим поколениям определенные гены.*

Курица – не более чем средство, к которому прибегает одно яйцо, чтобы произвести на свет другое.
Самуэль Батлер
(1835–1901)

Как вы сами понимаете, речь не идет о каком-либо сознательном действии. Никто не задумывается о том, как бы ему передать потомкам побольше своих генов. По мнению психологов-эволюционистов, наше естественное поведение и есть присущий нашим генам способ «подарить» будущему как можно больше своих генов. Эмоции исполняют распоряжения эволюции. Именно эту мысль о скрытых предрасположенностях эволюции Льюис Томас изложил в своем фантастическом описании мотылька, который, повинуясь запаху выделяемого самкой вещества «бомбикол» (одной молекулы его достаточно для того, чтобы пришли в возбуждение все мотыльки, находящиеся на расстоянии многих миль от нее), бросается в порыве страсти наперекор ветру, не подозревая, что поддался на обман (Thomas, 1971). Вряд ли мотылек осознал, что он стал жертвой распыленного в воздухе аттрактанта (привлекающего средства). Напротив, не исключено, что день показался ему замечательным, погода — потрясающе бодрящей и вполне подходящей для того, чтобы немного поразмять старые крылья, сделав сальто против ветра.

«Люди — это живые ископаемые окаменелости, совокупность механизмов, возникших под давлением естественного отбора», — говорит Дэвид Басс (Buss,

1995a). Именно это, по мнению эволюционных психологов, позволяет объяснить не только агрессивность мужчин, но и гендерные различия в установках и в сексуальном поведении. Хотя мужское толкование женской улыбки как проявления сексуального интереса, как правило, оказывается неверным, случайное «попадание в цель» может иметь репродуктивные выгоды.

> В 1999 г. американские мужчины израсходовали $4 миллиарда на членские взносы в фитнесс-клубы и на покупку всевозможных тренажеров.
>
> *Клод*, 2000

Эволюционная психология прогнозирует также и то, что мужчины будут стремиться предлагать женщинам нечто, представляющее для них интерес, — источники существования и физическую защиту. Самцы-павлины привлекают самок роскошным оперением, а мужчины привлекают внимание женщин научными степенями, престижными автомобилями и банковскими счетами. «Все достижения мужчин в конечном итоге не более чем демонстративное ухаживание самцов», — говорит Глен Уилсон (Wilson, 1994). Женщины же — нередко с помощью пластической хирургии — стремятся выглядеть в глазах мужчин как можно более молодыми и здоровыми, т. е. способными к деторождению, поскольку мужчинам нужно именно это. По мнению Басса (Buss, 1994a) и Алана Фейнгольда (Feingold, 1992), сведения о выборе партнеров мужчинами и женщинами в реальной жизни подтверждают эти прогнозы. Рассмотрим некоторые из них.

- Результаты исследований проведенных в разных странах, от Австралии до Замбии, свидетельствуют о том, что повсюду мужчины отдают предпочтение женщинам, физические «кондиции» которых (например, моложавые лица и фигуры) позволяют рассчитывать на их плодовитость. Женщины отдают предпочтение мужчинам, богатство, власть и амбиции которых гарантируют условия, необходимые для защиты и взращивания потомства (рис. 5.2). Мужчины — потребители большей части визуальной мировой порнографии, поскольку мужчин женское тело интересует больше, чем женщин — мужское. Но есть также гендерное сходство: и на островах Индонезии, и в таких городах, как, например, Сан-Паулу, и мужчинам, и женщинам нужны доброта, любовь и взаимное влечение.
- Мужчины более всего ревнуют тогда, когда их партнерша занимается сексом с другим мужчиной. Женщины же проявляют наибольшую ревность в том случае, когда их партнеры влюбляются в других женщин. По мнению эволюционных психологов, это гендерное различие отражает вполне понятную заботу мужчины о своем истинном отцовстве (мужчина не хочет растить чужого ребенка) и естественную боязнь женщины лишиться материальной поддержки мужчины (Buss, 2000).
- Мужчины повсюду склонны жениться на более молодых женщинах. Более того, чем старше мужчина, тем большую разницу в возрасте он предпочитает, выбирая себе партнершу. Мужчины в возрасте от 20 до 30 лет предпочитают женщин лишь немного моложе себя и женятся именно на таких. Шестидесятилетние мужчины женятся на женщинах, которые лет на 10 моложе их (Kenrick & Keefe, 1992). Женщины в любом возрасте отдают предпочтение мужчинам, которые лишь ненамного старше их самих. И в данном случае, говорят эволюционные психологи, благодаря естественному отбору мужчины предрасположены к тому, чтобы испытывать влечение именно к тем женщинам, внешность которых «обещает» плодовитость.

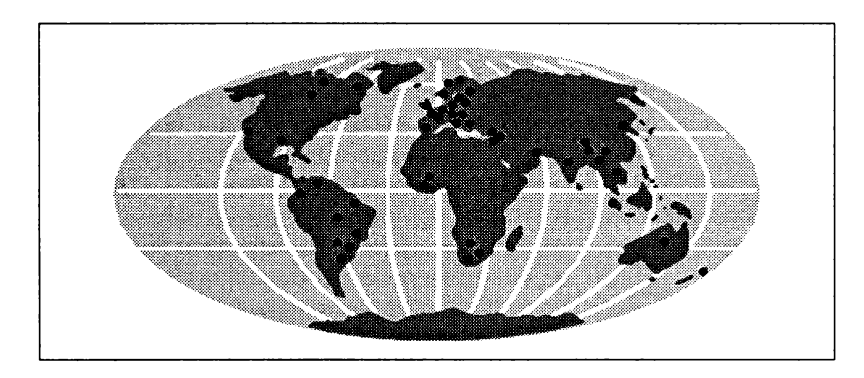


Рис. 5.2. Предпочтения, проявляемые мужчинами и женщинами при выборе партнеров. Опросив более 10 000 человек, представляющих все расы, конфессии и политические системы и проживающих на 6 континентах и 5 островах, Дэвид Басс и 50 его помощников выяснили, что повсюду мужчины предпочитают физически привлекательных женщин, молодых и здоровых, ибо это позволяет рассчитывать на их плодовитость. Что же касается женщин, то они повсюду предпочитают богатых мужчин, занимающих определенное положение. *Источник*: Buss, 1994b

Дэвид Басс признается: размышляя над этими результатами, он был несколько удивлен тем, «что подходы мужчин и женщин, живущих в разных уголках земного шара, к выбору партнеров отличаются именно так, как и предсказывали эволюционисты. Точно так же как наша боязнь змей, пауков и высоты есть своеобразное окно, через которое мы можем увидеть то, что представляло угрозу выживанию наших эволюционных предков, наши предпочтения, проявляющиеся при выборе партнера, есть окно, через которое можно увидеть ресурсы, необходимые нашим предкам для репродукции. Сегодня все мы — носители желаний наших успешных прародителей» (Buss, 1999).

Пол и гормоны

Если гены определяют предрасположенность к определенным, связанным с полом чертами, это происходит потому, что они воздействуют на наши тела. Подобно тому как синьки архитекторов воплощаются в реальные сооружения, наши «генетические синьки» воплощаются в половые гормоны. В мужских эмбрионах гены направляют формирование семенников, которые начинают вырабатывать *тестостерон*, мужской половой гормон, «ответственный» за «маскулинную» внешность (Berenbaum & Hines, 1992; Hines & Green, 1991). Можно ли сказать, что психологические гендерные различия тоже предопределены гормонами?



63-летний Ларри Кинг и его седьмая жена — 38-летняя Шон Саутвик Кинг

Получены доказательства того, что большая агрессивность мужчин напрямую связана с тестостероном. Введение тестостерона делает разных животных более агрессивными. Что касается людей, то у мужчин, совершивших тяжкие преступления, содержание тестостерона в крови превышает нормальный уровень; то же самое можно сказать и об игроках Национальной футбольной лиги и об их неистовых фанатах (Dabbs, 2000). Более того, и у обезьян, и у людей гендерные различия в агрессивности проявляются в очень раннем возрасте, т. е. тогда, когда культура еще «не успела» оказать существенного влияния, и сглаживаются в зрелом возрасте вследствие снижения уровня тестостерона. Ни одно из этих свидетельств не имеет силы бесспорного доказательства. Однако взятые в совокупности, они убеждают большинство исследователей в том, что половые гормоны имеют значение. Но то же самое можно сказать и о культуре, и скоро у нас будет возможность убедиться в этом.

> В брачных играх, происходящих в реальной жизни, мужчины отдают предпочтение молодым и красивым женщинам, а женщины – состоятельным и влиятельным мужчинам. С точки зрения психолога-эволюциониста, подобные преференции иллюстрируют желание мужчины видеть у своей партнерши те качества, которые ассоциируются с плодовитостью, и желание женщины видеть в мужчине те качества, которые гарантируют защиту и поддержку их потомству.

По мере того как люди приближаются к среднему возрасту и «переваливают» через него, с ними происходят любопытные трансформации: женщины становятся более настойчивыми и уверенными в себе, а мужчины — более склонными к сочувствию и менее доминирующими (Lowenthal et al., 1975; Pratt et al., 1990). Первым из возможных объяснений уменьшения гендерных различий является изменение гормональной насыщенности, вторым — требования, предъявляемые исполняемыми ими ролями. Некоторые исследователи полагают, что во время ухаживания и после рождения первого ребенка социальные ожидания приводят к тому, что муж и жена «педалируют» черты, усиливающие их роль. Во время ухаживания, убеждая женщину в своей способности быть защитником и кормильцем, мужчина играет роль «крутого парня» и забывает о своей потребности во взаимной поддержке и заботе (Gutmann, 1977). В период ухаживания и во время взращивания маленьких детей женщины подавляют свойственные им настойчивость и потребность в независимости. Бытует мнение, что по мере того как мужчина и женщина «вырастают» из этих первых взрослых ролей, каждый из них начинает активнее проявлять те чувства, которые раньше сдерживались, и оба становятся более *андрогинными* — способными и к настойчивости, и к заботе.

Размышления об эволюционной психологии

Не подвергая сомнению естественный отбор как таковой — процесс, посредством которого природа отбирает физические и поведенческие черты, способствующие выживанию генов, — критики эволюционного направления в психологии находят в толкованиях его приверженцев два недостатка. Во-первых, эволюционные психологи иногда начинают с результата (например, с различия между мужчинами и женщинами в проявлении инициативы в сексуальных отношениях), а затем задним числом предлагают его объяснение. Этот подход заставляет вспомнить о функционализме — теории, которая в 20-х гг. XX в. доминировала в психологии.

«Почему имеет место такое поведение? Потому, что оно исполняет такую-то и такую-то функцию». Теоретик, предложивший подобное ретроспективное объяснение, ничем не рискует. Как иронически заметил палеонтолог Стивен Джей Гоулд, эти объяснения «не более чем предположения и догадки, похожие на те, что высказываются на вечеринках за бокалом коктейля» (Gould, 1997).

Чтобы предотвратить ошибку хиндсайта, надо представить себе ситуацию, диаметрально противоположную той, которая существует на самом деле. Попробуем воспользоваться этим примером. Представим себе, что женщины физически сильнее и агрессивнее мужчин. «Ничего удивительного! — слышится чей-то голос. — Это следствие естественного отбора: только физически сильные матери могли защитить свое потомство». Если бы мужчины не были склонны к внебрачным связям, разве не смогли бы мы приписать их верность эволюционной мудрости? В конце концов, как утверждает Дороти Эйнон, женщина способна к физической близости и во время менструации, и во время беременности, и во время лактации, а это значит, что верный муж вряд ли имеет меньше шансов оплодотворить женщину, чем сопоставимый с ним по сексуальной активности неверный супруг. Более того, поскольку речь идет не о том, чтобы «депонировать» сперму, а о том, чтобы поставить на ноги потомство, оба — и мужчина, и женщина — выигрывают от совместных инвестиций в него. Мужчины, демонстрирующие лояльность по отношению к партнершам и детям, имеют больше оснований надеяться на то, что их дети выживут и передадут дальше их гены. Моногамные мужчины более уверены в том, что воспитывают именно своих детей. (По сути, это эволюционное объяснение того, почему люди и представители некоторых других биологических видов, чье потомство требует серьезного внимания, склонны образовывать пары и предпочитают моногамию. Любовь между мужчиной и женщиной универсальна, потому что приносит генетическую выгоду: потомство верных мужчин менее уязвимо для хищников.)

> Самые утонченные натуры сочетают в себе и мужские, и женские черты.
>
> *Ральф Уолдо Эмерсон*
> Дневники, 1843

> Половые различия в поведении, возможно, были вполне оправданы во времена наших предков, собиравших корни и охотившихся на белок на равнинах Северной Африки, но «адаптивность» их проявлений в современном обществе менее очевидна. Современное общество – это общество, ориентированное на информацию, и чтобы стать президентом компьютерной фирмы, не обязательно иметь мощные бицепсы и повышенное содержание тестостерона в крови.
>
> *Дуглас Кенрик,*
> 1987

Эволюционные психологи признают подобную критику несостоятельной. Хиндсайт, говорят они, играет ничуть не меньшую роль и в культурологических объяснениях. Почему мужчины и женщины отличаются друг от друга? Потому, что культура, к которой они принадлежат, *определяет* их поведение! У нас еще будет возможность убедиться в том, что роли, которые исполняют люди, зависят и от места, и от времени и что «культура» лучше *описывает* эти роли, чем объясняет их. По мнению тех, кто занимается эволюционной психологией, она далека от того, чтобы быть «конъюнктурной подгонкой под известный ответ», и представляет собой эмпирическую науку, которая тестирует эволюционные прогнозы с помощью изучения поведения животных, кросс-культурных исследований, а также изучения генетики и гормональных систем. Как и во многих других областях науки, в эволюционной психологии наблюдения приводят к созданию теории, на основании которой дела-

ются новые, доступные проверке прогнозы (рис. 5.3). Прогнозы заставляют нас быть более внимательными в отношении явлений, которые прежде не замечались, и позволяют подтверждать, опровергать или пересматривать теорию.

Критики эволюционного подхода обеспокоены также и тем, что эволюционные трактовки проблем пола и гендера «усиливают мужской и женский стереотипы» (Small, 1999). Может ли эволюционное объяснение жестокости членов банды, ревности, становящейся причиной убийства, или изнасилования способствовать усилению мужской агрессии и оправдать ее как нечто вполне естественное? И если эволюционные психологи будут убеждать все большее и большее количество людей в том, что это естественное явление, не придется ли нам всем оборудовать свои дома охранными системами? Однако эволюционные психологи постоянно напоминают нам, что эволюционная мудрость — это мудрость *прошлого*. Она говорит нам о том, какое поведение «срабатывало» в прошлом. Остаются ли эти тенденции до сих пор адаптивными — это совсем другой вопрос. Так, хотя мужчины

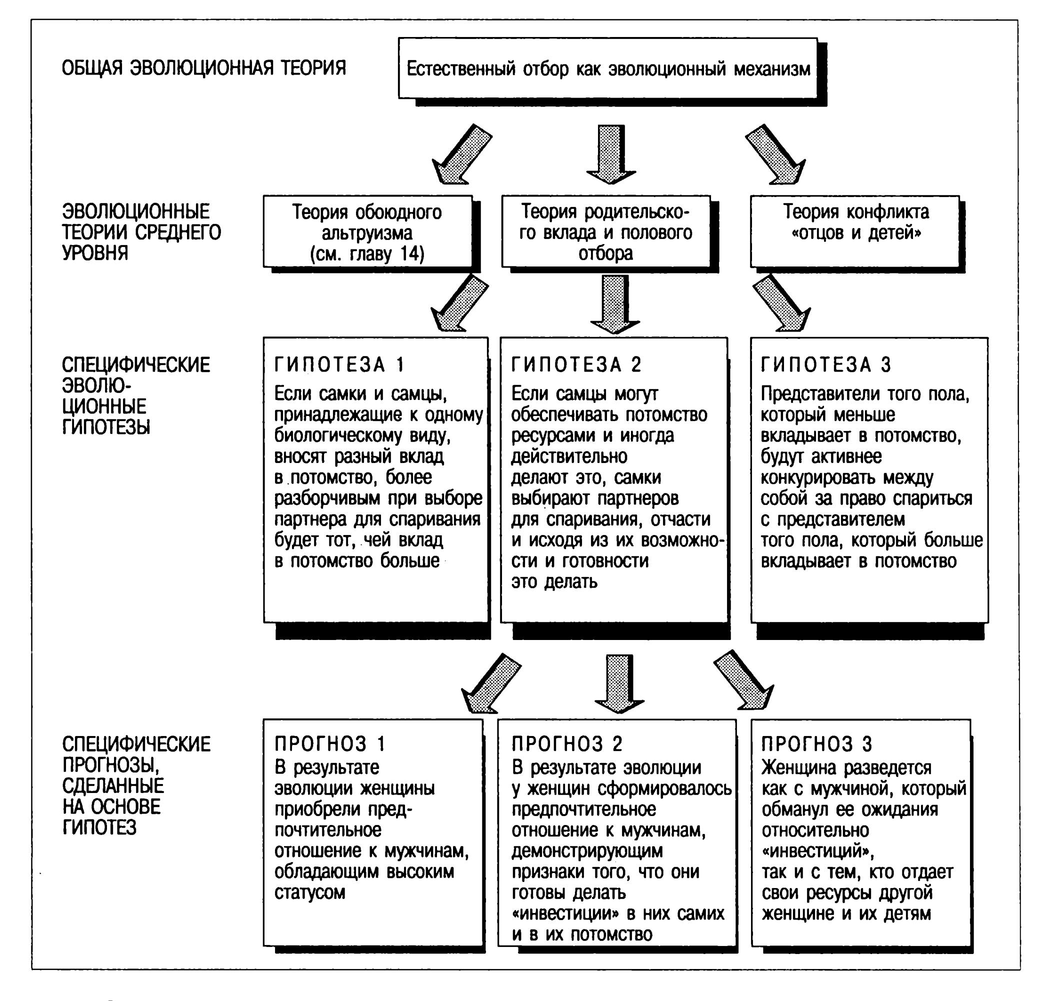


Рис. 5.3. Примеры прогнозов, сделанных на основании эволюционной психологии Дэвидом Бассом (1995а)

вроде бы и стремятся к тому, чтобы быть привлекательными для «типичных» — по поведению и по внешности — женщин, а женщины хотят нравиться «настоящим» мужчинам, на самом деле многие говорят о том, что большее удовлетворение им приносят отношения с людьми, обладающими качествами, присущими обоим полам (Ickes, 1993).

Критики эволюционной психологии признают, что эволюция помогает объяснить как наше сходство, так и наши различия (определенное «количество» различий способствует выживанию). Но они полагают, что наше общее эволюционное наследие само по себе не прогнозирует огромного разнообразия форм брака, существующих в разных культурах (моногамия, последовательная смена супругов, многоженство, многомужество, обмен супругами). Не объясняет оно и культурных изменений в моделях поведения, происшедших всего лишь за несколько десятилетий. Складывается такое впечатление, что самой важной из черт, которыми наделила нас природа, является наша способность к адаптации — к научению и изменению. В ней-то и заключена формирующая сила культуры, и с этим согласны все.

Резюме

Эволюционные психологи объясняют, каким образом эволюция могла сформировать предпосылки для таких гендерных поведенческих различий, как агрессивность и сексуальная инициатива. В природе, в брачных играх, полагают они, выигрывают особи мужского пола, «берущие инициативу в свои руки», и в первую очередь те, кто стремится к обладанию особью женского рода, чей физический облик позволяет рассчитывать на плодовитость, и к агрессивному превосходству над себе подобными. Женщины, репродуктивные возможности которых ограниченны и которые не заинтересованы в том, чтобы растрачивать их попусту, уделяют первостепенное внимание способности мужчины обеспечить ресурсами и заботой их потомство и выбирают тех, кто способен на это. Критики эволюционного подхода исходят из того, что трактовки, базирующиеся на естественном отборе, — нередко не более чем объяснения, которые даются задним числом, и не способны учитывать такие реалии, как культурные различия. Однако и эволюционные психологи, и сторонники культурологического подхода согласны с тем, что природа наделила нас поистине выдающейся способностью адаптироваться к разным условиям.

Культура и пол

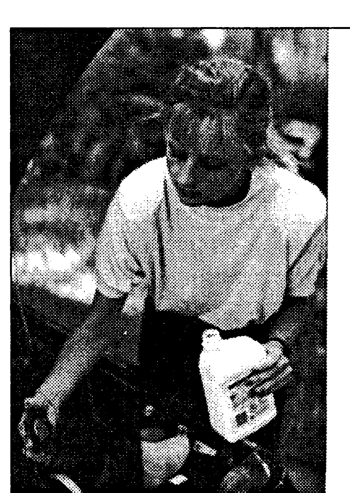
Зависимость гендерных ролей от времени и от места — наглядная иллюстрация влияния культуры.

Выше уже говорилось о том, что культура — это то, что объединяет большую группу людей и передается из поколения в поколение: идеи, установки, нормы поведения и традиции. Культура формирует представления людей о поведении, приличествующем мужчинам и женщинам; и о том, какую власть над людьми имеют эти представления, можно судить по тому остракизму, которому подвергаются те, чье поведение идет вразрез с ожиданиями окружающих (Kite, 2001). Во всех странах девочки больше помогают старшим по хозяйству и заботятся о младших детях, а мальчики проводят больше времени в самостоятельных играх (Edwards, 1991). Даже в современных североамериканских семьях, в которых работают

оба супруга, дома мужчины преимущественно занимаются всевозможными ремонтными работами, а большая часть забот о детях лежит на женщинах (Bianchi et al., 2000; Biernat & Wortman, 1991).

Принято считать, что гендерная социализация дает девочкам «корни», а мальчикам — «крылья». За последние полвека в детских книгах, удостоенных премии Калдекотта, изображений девочек с такими предметами домашнего обихода, как швабры, иголки, кастрюли и сковородки, в четыре раза больше, чем изображений мальчиков, а изображений мальчиков с вилами, плугом или оружием — в пять раз больше (Crabb & Bielawski, 1994). В результате, когда дети вырастают, оказывается, что «женщины повсеместно выполняют большую часть домашней работы» (United Nations, 1991). И «повсеместно приготовление пищи и мытье посуды остаются преимущественно женскими обязанностями». Подобные поведенческие ожидания, связанные с мужчинами и с женщинами, и определяют их **гендерные роли**.

Влияние ожиданий, связанных с гендерной ролью, было продемонстрировано в эксперименте, проведенном Марком Занной и Сьюзн Пак при участии студенток Принстонского университета (Zanna & Pack, 1975). Студентки описывали себя, отвечая на вопросы анкеты, предназначавшейся некоему высокому, неженатому мужчине, старше их по возрасту, с которым им якобы предстояло познакомиться. Те участницы эксперимента, которые считали, что мужской идеал — это домохозяйка, почтительно относящаяся к своему супругу, описали себя как более соответствующих традиционным представлениям о женщинах, нежели те, которые надеялись встретить мужчину, отдающего предпочтение сильным, амбициозным дамам. Более того, в последовавшем за заполнением анкет тесте на решение задач студентки, надеявшиеся встретить мужчину без сексистских предрассудков, продемонстрировали более высокий интеллект: они решили на 18% больше задач, чем те, которые рассчитывали встретить мужчину с традиционными взглядами. Подобная «самоподгонка» под мужской идеал была не столь заметной, если мужчина был менее «привлекательным объектом» — женатым первокурсником невысокого роста. В параллельном эксперименте, проведенном Дином Морье и Сарой Серой, мужчины тоже «подгоняли» свою самопрезентацию под представления привлекательной для них женщины (Morier & Seroy, 1994).





В странах Запада гендерные роли становятся более гибкими. Домашняя работа больше не является исключительно женским делом, а работа механика перестала быть прерогативой мужчин

Однако можно ли сказать, что именно культура формирует гендерные роли? Или они всего лишь отражение поведения, предначертанного мужчинам и женщинам самой природой? Разнообразие гендерных ролей в разных культурах и в разные эпохи свидетельствует о том, что они — результат воздействия культуры.

Влияние культуры на гендерные роли

Должны ли женщины заниматься домашней работой? Следует ли им больше думать о том, как помочь мужу продвинуться по службе, чем о собственной карьере? Джон Уильямс, Дебра Бест и их коллеги попросили ответить на эти вопросы студентов — представителей 14 культур (Williams & Best, 1990b). Едва ли не все опрошенные женщины имели более «равноправные» представления, чем их соученики-мужчины. Однако различие между странами было несравненно более заметным. Так, нигерийские и пакистанские студенты считают гендерные роли мужчин и женщин более определенными, чем голландские и немецкие студенты. Ифтикар Хассан, сотрудник Национального пакистанского института психологии, так объясняет традиционный статус своих соотечественниц:

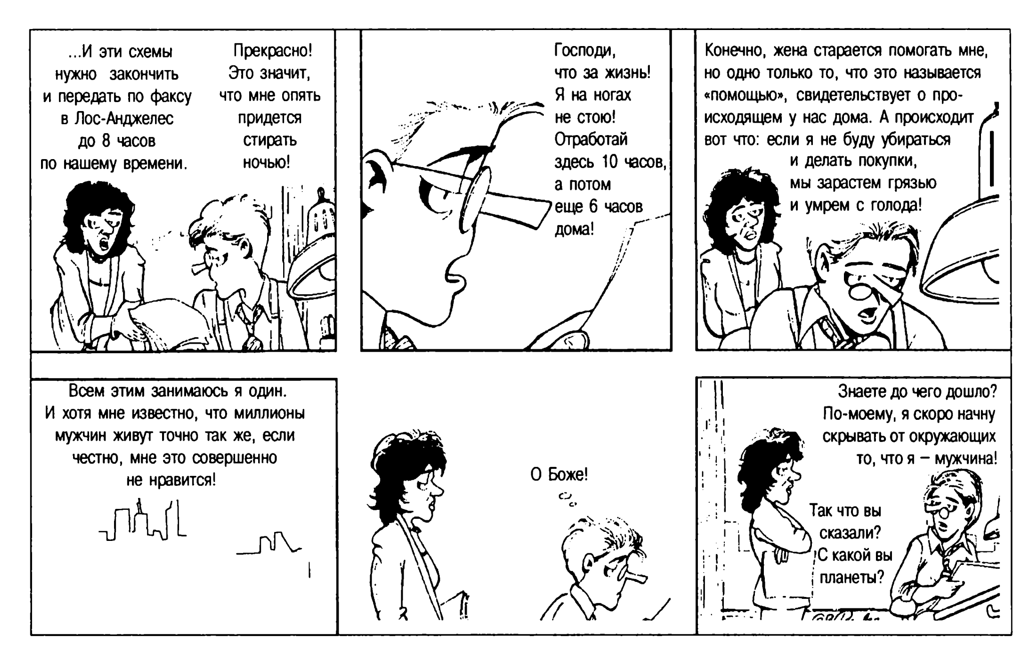
> Она знает, что рождение девочки не обрадовало ее родителей, и ей не приходится сетовать на то, что ее не отправили в школу, поскольку ей не придется работать. Ее учат быть терпеливой, жертвенной и покорной... Если ее брак оказывается неудачным, вина за это возлагается на нее. Если один из ее детей не сумеет найти своего места в жизни, она будет признана основной причиной его неудач. А в тех редких случаях, когда она — по собственной инициативе или по инициативе мужа — получает развод, ее шансы на повторный брак чрезвычайно малы, ибо пакистанская культура очень сурова по отношению к разведенным женщинам (Hassan, 1980).

У кочевых народов, озабоченных поисками пропитания, мальчики и девочки получают практически сходное воспитание, а мужчины и женщины выполняют практически одинаковую работу. У народов, занятых сельским хозяйством, гендерные роли более определенны: женщины работают в поле и растят детей, а мужчины ведут более свободный образ жизни (Segall et al., 1990; Van Leuwen, 1978). В индустриальных обществах различие между ролями огромно. В Японии и в Германии менеджеров-мужчин в 10 раз, а в Австрии и в США в 2 раза больше, чем женщин (ILO, 1997; Wallace, 2000). В Северной Америке большинство врачей и дантистов — мужчины; в России большинство врачей, а в Дании большинство дантистов — женщины.

Эволюция гендерных ролей

Последние 50 лет, краткий миг в долгой истории человечества, ознаменовались разительными изменениями представлений о гендерных ролях. В 1938 г. лишь один из пяти американцев одобрял «женщину, занимающуюся бизнесом или работающую на производстве и имеющую мужа, который способен обеспечить ее». К 1996 г. число одобряющих таких женщин возросло в 4 раза (Niemi et al., 1989; NORC, 1996). В 1967 г. 57% первокурсников американских колледжей были согласны с тем, что «наилучший род деятельности для замужней женщины — семья и дом». В 1999 г. с этим утверждением согласились лишь 28% опрошенных (Astin et al., 1987; Sax et al., 1999).

Одновременно с установками изменялось и поведение. В период между 1960 и 1998 гг. количество 40-летних замужних женщин на американском рынке труда



Разумеется, в западных культурах гендерные роли изменяются, но не настолько

удвоилось: оно возросло с 38 до 75% (Bureau of the Census, 1999). Аналогичные изменения произошли в Канаде, Австралии и в Великобритании.

До 1965 г. среди выпускников Гарвардской школы бизнеса не было ни одной женщины. В июне 2000 г. среди получивших дипломы об ее окончании было уже 30% женщин. В 1960 г. в США среди получивших высшее медицинское образование было всего 6% женщин, а среди получивших высшее юридическое образование — 3%; в конце века их число составляло 43 и 45% соответственно (Hunt, 2000). В том же 1960 г. замужние американки тратили на домашние дела в *7 раз* больше

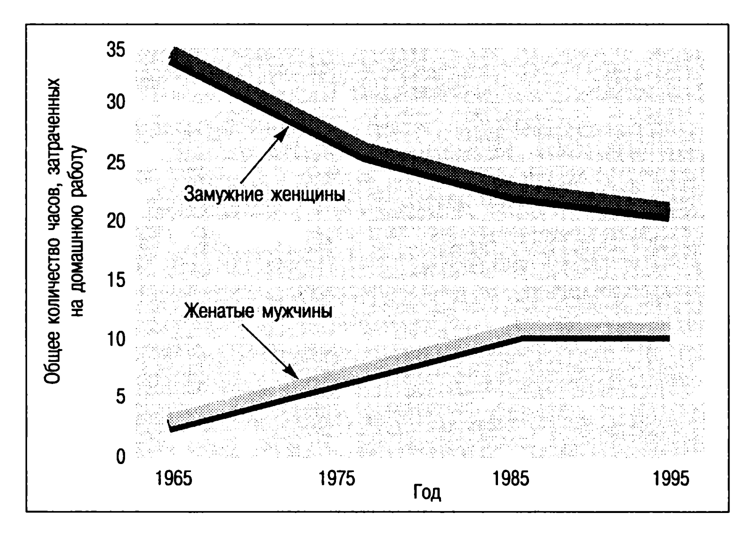


Рис. 5.4. Кто выполняет домашнюю работу? В период между 1965 и 1995 гг. произошли изменения в распределении домашних обязанностей: женщины стали тратить на них меньше времени, а мужчины – больше

времени, чем их мужья; к середине 1990-х гг. этот разрыв уменьшился: женщины стали тратить на обслуживание семьи лишь в 2 раза больше времени, чем мужчины (рис. 5.4). Это поразительное разнообразие гендерных ролей в разных культурах и их зависимость от эпохи свидетельствуют о том, что эволюция и биология не «предопределили их раз и навсегда»: культура вносит свой вклад в их формирование.

Культурное влияние сверстников

Культура, как и мороженое, бывает разных «сортов». На Уолл-стрит мужчины преимущественно носят костюмы, а женщины — юбки и платья; в Шотландии по торжественным дням многие мужчины надевают плиссированные юбки (килты); в экваториальных странах мужчины и женщины ходят почти обнаженными. Как разные поколения относятся к этим традициям?

Преобладающей точкой зрения на эту проблему является в настоящее время то, что Джудит Рич Харрис называет *теорией воспитания* (Harris, 1998). Согласно этой теории, дети становятся именно такими, какими их воспитывают родители. С этим согласны и фрейдисты, и бихевиористы, и простые обыватели. Сравнение экстремальных случаев — детей, которых любят, и детей, ставших жертвами насилия, позволяет предположить, что родительское попечение *действительно* важно. Более того, многие нравственные ценности, в том числе политические и религиозные взгляды, дети усваивают в собственных семьях. Но если индивидуальность ребенка формируется под влиянием примера родителей и воспитания, тогда дети, выросшие в одних и тех же семьях, должны быть очень похожи друг на друга, не так ли?

Это предположение опровергается многими поразительными и впечатляющими результатами, полученными недавно специалистами в области психологии развития. По словам генетиков, изучающих поведение, Роберта Пломина и Дениз Дэниелс, «двое детей из одной семьи [в среднем] отличаются друг от друга ничуть не меньше, чем двое детей, случайно отобранных из всей популяции» (Plomin & Daniels, 1987).

Результаты изучения близнецов, а также родных братьев и сестер и приемных детей свидетельствуют о следующем: генетика объясняет примерно 50% индивидуальных различий в том, что касается личностных качеств. Общее влияние среды, включая и одинаковое влияние семьи, «ответственно» не более чем за 10% их личностных различий. Так что же «ответственно» за остальные 40–50%? По мнению Харрис, — *влияние сверстников*. Детей и подростков мнение сверстников волнует значительно больше, чем мнение родителей. Дети и подростки узнают новые игры, перенимают новые музыкальные вкусы и лексику, включая и бранные слова, преимущественно у своих друзей. А почему бы и нет? Ведь они играют вместе с ними, и наступит время, когда они будут работать в окружении именно этих людей и выбирать себе пару из них же. Заслуживают внимания следующие результаты исследований и наблюдений.

- Нередко, несмотря на уговоры родителей, дошкольники отказываются есть незнакомую им еду, и это продолжается до тех пор, пока они не окажутся за одним столом с другими детьми, которые едят ее с удовольствием.
- Хотя среди детей курящих родителей больше курильщиков, однако есть основания полагать, что курение — скорее результат влияния сверстников, чем родителей. Как правило, оказывается, что у начавшего курить ребенка

есть приятель, который считает, что курение доставляет удовольствие, и угощает его сигаретами.

- Более полувека тому назад в гитлеровской Германии в «Гитлерюгенд» — молодежную фашистскую организацию шли преимущественно дети из благополучных семей, принадлежавших к среднему классу (Rowe, 1994). Разрушительное воздействие на их нравственность оказало не плохое воспитание, а «непосильный груз» культурных перемен, происшедших в обществе.
- Маленькие дети из эмигрантских семей, оказавшихся в новой для них культурной среде, как правило, начинают по мере взросления отдавать предпочтение языку и нормам культуры своих новых товарищей. Вернувшись на родину, они способны «перепрограммироваться», но их сердца и помыслы принадлежат тем, с кем они выросли. То же самое можно сказать и о глухих детях родителей, не лишенных слуха: как правило, они порывают с культурой своих родителей и ассимилируются в среде глухих.

Следовательно, если мы оставим группу детей в той же самой школе, в окружении тех же самых соседей и приятелей, но исключим влияние родителей, говорит Харрис, доводя свои аргументы до крайнего случая, «они превратятся в тех же самых взрослых» (Harris, 1996). Вырастая, дети обычно становятся похожими на своих родителей. Однако Харрис считает, что индивидуальное культурное влияние «отдельно взятого родителя» на «отдельно взятого ребенка» менее ощутимо, нежели влияние родителей как представителей одной группы на детей, представляющих другую группу. От родителей зависит, в каком окружении живет ребенок, в какой школе учится и с кем дружит, а от этого в свою очередь зависит, станет ли ребенок правонарушителем, наркоманом и забеременеет ли уже в школе. Более того, дети нередко подражают тем, кто немного старше их и кто, в свою очередь, берет пример с еще более взрослых юношей и девушек; примером для последних часто становятся более молодые представители поколения родителей.



Шотландская свадебная фотография. Одежда жениха и невесты — культурная традиция, передающаяся из поколения в поколение на протяжении многих веков

Воздействия группы родителей на группу детей достаточно слабы, благодаря чему передача культуры одной группы другой далека от совершенства. Как в человеческой культуре, так и в культуре приматов инициаторами перемен выступает молодежь. Как правило, все новшества исходят от молодых и благосклоннее воспринимаются молодыми членами общества, будь то придуманный какой-нибудь обезьяной новый способ смачивания пищи или высказанные людьми новые идеи в сфере моды, религии или гендерных ролей. Благодаря этому культурные традиции продолжаются, несмотря на то, что сами культуры меняются.

Резюме

Результаты глубокого изучения гендерных ролей свидетельствуют о большом влиянии на них культуры. Гендерные роли зависят от культуры и изменяются с течением времени. Культурное влияние преимущественно передается не непосредственно от родителей, а через сверстников.

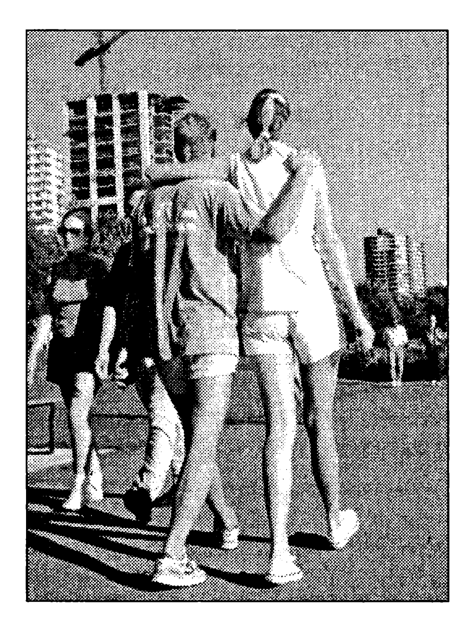
Заключение

Биология и культура существуют не изолированно друг от друга, ибо культура «работает» с тем материалом, который предоставлен ей биологией. А это значит, что вполне уместны следующие вопросы: как взаимодействуют биология и культура? И как наши Я взаимодействуют с теми ситуациями, в которых мы оказываемся?

И биология, и культура

Не следует думать, что культура и эволюция — конкуренты. Культурные нормы деликатно, но решительно влияют на наши установки и поведение, но делают они это не в отрыве от биологии. Все социальное и психологическое есть в конечном счете биологическое. Если ожидания окружающих и влияют на нас, то потому, что это часть заложенной в нас «биологической программы». Более того, культура может усиливать то, что инициируется нашей биологической наследственностью. Если гены и гормоны делают мужчин более предрасположенными к физической агрессии, чем женщин, культура может сделать это отличие более заметным через нормы, согласно которым от мужчин ожидают решительности, а от женщин — покладистости и доброты. Естественный и культурный отбор могут «объединить свои усилия» и направить их на формирование генетически выгодных черт, т. е. может иметь место процесс, который эволюционнные психологи называют **коэволюцией**. «Сегодня свой вклад в достижение такой цели, как адаптивность, вносят и гены, и культура, тесно связанные друг с другом», — отмечает Джон Арчер (Archer, 1996).

Биология и культура могут **взаимодействовать** друг с другом. Биологические черты человека оказывают влияние на восприятие его окружающими. На Сильвестра Сталлоне и Вуди Аллена люди реагируют по-разному. Мужчины, которые в среднем примерно на 8% выше, чем женщины, и обладают примерно в два раза большей мышечной массой, чем они, имеют, подобно этому, и совсем другой жизненный опыт. Или такой пример: весьма строгая культурная норма предписывает мужчине быть выше ростом, чем женщина, за которой он ухаживает. Из результатов одного опроса следует, что только одна супружеская пара из 720 нарушает ее (Gillis & Avis, 1980). Задним числом, зная подход эволюционных психологов, мы можем объяснить это тем, что более высокий рост (и более зрелый возраст) помогают мужчинам осуществлять свою социальную власть над женщинами. Но с равным успехом мы можем объяснить эту культурную норму и эволюционной мудростью: если бы люди предпочитали сексуальных партнеров одного с ними роста, высокие мужчины и низкорослые женщины нередко оставались бы одинокими. Именно поэтому эволюция «приказывает» мужчинам быть выше женщин, а культура то же самое предписывает супружеским парам. Так что норма, связанная с ростом супругов, вполне может быть результатом совместного «творчества» биологии и культуры.



Нарушение нормы, согласно которой мужчина должен быть выше женщины, – крайне редкое явление

Элис Игли в книге «Половые различия в социальном поведении» (*Sex Differences in Social Behavior*. Eagly, 1987; см. также Eagly & Wood, 1987) высказывает предположения о механизме взаимодействия биологии и культуры (рис. 5.5).

По мнению авторов, гендерное разделение труда определяется множеством различных факторов, включая биологические влияния и социализацию, имевшую место в детстве. Во взрослой жизни непосредственными причинами различного социального поведения мужчин и женщин являются их роли, отражающие это разделение труда. Мужчины, обладающие большей физической силой и способные «развивать» большую скорость, склонны к исполнению ролей, требующих именно этих качеств. Женщины, наделенные способностью вынашивать и выхаживать младенцев, более склонны к ролям воспитателей и опекунов. Следовательно, каждый пол склонен демонстрировать поведение, ожидаемое от исполнителей этих ролей, и имеет соответствующие им навыки и убеждения. Анализ разделения труда в 185 обществах свидетельствует о том, что охота на крупного зверя и переработка древесины — исключительно мужская работы, стирка и приготовление пищи — преимущественно женская обязанность (среди тех, кто занимается ими, женщин 90%), а среди занимающихся выращиванием зерновых культур и дойкой коров мужчин и женщин примерно поровну. Игли прогнозирует, что по мере сближения ролей мужчин и женщин гендерные различия будут становиться «менее заметными». То, что это действительно так, доказывает, по мнению Игли и Вуда, такой факт: в культурах, где больше равенства в исполнении ролей мужчинами и женщинами, разница в требованиях к партнеру (мужчина ищет молодую и домовитую, а женщина — обеспеченного и с положением) менее заметна. То же самое произошло и с гендерным различием в оценке представителями обоих полов собственной мужественности (или женственности): увеличение числа женщин, выполняющих работу, которая прежде традиционно считалась мужской, приводит к его уменьшению (Twenge, 1997). По мере того как будет увеличиваться сходство между ролями, исполняемыми мужчинами и женщинами, психологические различия между ними будут стираться. Хотя благодаря биологии мужчины предрасположены к выполнению работы, требующей физической силы, а женщины — к заботе о детях, Вуд и Игли полагают, что «поведение и мужчин, и женщин достаточно гибкое, благодаря чему представители обоих полов могут эффективно исполнять роли организаторов на всех уровнях» (Eagle & Wood, 2000).

Влияния биологии и социализации важны в той мере, в какой они сказываются на исполняемых людьми социальных ролях, ибо кем мы становимся, зависит от того, какие роли мы играем. Если мужчины более напористы, чем женщины,

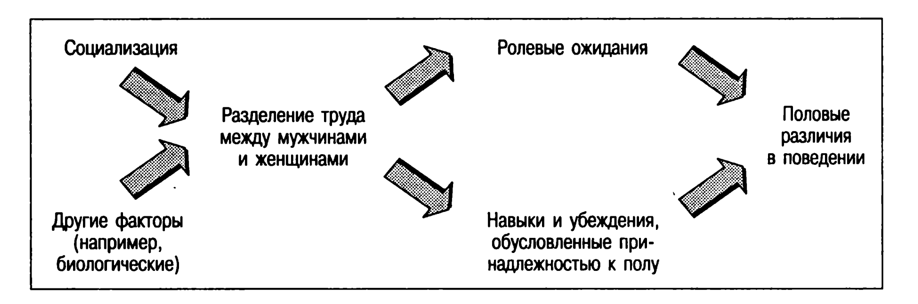


Рис. 5.5. Социально-ролевая теория возникновения гендерных различий в социальном поведении. Различные влияния, включая детский опыт и биологические факторы детства, склоняют мужчин и женщин к исполнению разных ролей. Именно ожидания, навыки и убеждения, которые ассоциируются с этими разными ролями, и влияют на поведение мужчин и женщин. *Источник*: Eagly, 1987; Eagly & Wood, 1991

а женщины больше склонны к опеке, чем мужчины, то это может быть *результатом* исполнения первыми властных ролей, а вторыми — «опекунских». Когда работники (и мужчины, и женщины) переходят от разговоров с руководителем к беседам с подчиненными, и те и другие становятся более решительными (Moskowitz et al., 1994).

Главный урок социальной психологии

По мнению физика Нильса Бора, «истины бывают тривиальными и великими. Утверждение, диаметрально противоположное тривиальной истине, — не более чем ложь, а антитеза великой истины тоже истинна». Каждая глава этой части данной книги, посвященной социальному влиянию, несет в себе великую истину о том, насколько сильно влияние социальной ситуации. Одной этой великой истины о силе внешнего давления хватило бы для объяснения нашего поведения, будь мы даже такими же пассивными, как перекати-поле. Но мы не перекати-поле и потому не позволяем внешним обстоятельствам распоряжаться нами. Мы действуем и взаимодействуем, реагируем на обстановку и воспринимаем ее реакцию на нас. Мы способны не только противостоять социальным ситуациям, но в некоторых случаях даже изменять их. Именно поэтому, завершая каждую из глав, посвященных социальному влиянию, я стараюсь привлечь ваше внимание к антитезе этой великой истины — к утверждению о силе личности.

> Информация к размышлению: если утверждение Бора – глубокая истина, что же является ее антитезой?

Возможно, подчеркивание влияния культуры несколько шокирует вас. Большинству из нас не нравится любое упоминание о том, что наше поведение определяется внешними силами: мы считаем себя свободными существами и инициаторами собственных поступков (во всяком случае, тех, которых не приходится стыдиться). Мы чувствуем, что вера в социальный детерминизм способна привести нас к тому, что философ Жан-Поль Сартр называл «дурной верой», — к уходу от ответственности и к стремлению возлагать вину за собственную судьбу на что-либо или на кого-либо.

На самом же деле идеи социального контроля (власти ситуации) и личностного контроля (власти индивидуума) не более конкурируют друг с другом, чем

трактовки, основанные на биологии и на культуре. Оба — и социальное, и личностное — объяснения нашего поведения справедливы, ибо в любой момент времени все мы одновременно и творцы наших социальных миров, и их творения. Мы вполне можем быть одновременно продуктами и наших генов, и внешних обстоятельств. Но справедливо также и то, что приближается будущее, и наш долг решить, каким ему быть. Наше завтра зависит от того, какой выбор мы сделаем сегодня.

> Истина всегда парадоксальна.
>
> *Лао Цзы*
> Простой путь

Социальные ситуации на самом деле оказывают на людей глубочайшее влияние. Но и люди тоже воздействуют на социальные ситуации. Индивид и ситуация *взаимодействуют* друг с другом. Спрашивать, что именно — внешние факторы или внутренние диспозиции (либо культура или эволюция) — определяет поведение, все равно что спрашивать, от чего зависит площадь поля — от ширины или от длины.

Причин, определяющих это взаимодействие, по меньшей мере три (Snyder & Ickes, 1985). Во-первых, одна и та же социальная ситуация нередко *влияет на разных людей по-разному*. Все мы воспринимаем действительность по-разному, и каждый из нас реагирует на нее в соответствии со своим восприятием. Кроме того, некоторые люди более чувствительны и отзывчивы на социальную ситуацию и острее реагируют на нее, чем остальные (Snyder, 1983). Так, японцы более отзывчивы к социальным ожиданиям, чем британцы (Argyle et al., 1978).

Во-вторых, взаимодействие индивидов и ситуаций происходит потому, что *индивиды нередко сами выбирают для себя ситуации* (Ickes et al., 1997). Имея возможность выбирать, коммуникабельные люди предпочитают ситуации, вызывающие социальное взаимодействие. Решая, в каком именно колледже учиться, вы одновременно выбираете и совершенно определенные социальные влияния, которые вам предстоит испытывать. Политики, одержимые либеральными идеями, вряд ли станут жить в Калифорнии, в Апельсиновом округе, и вступать в Торговую палату. Более вероятно, что они поселятся в Торонто и примкнут к «Гринпис» (а чтению *Manchester Guardian* предпочтут чтение *Times of London*). Иными словами, каждый выбирает для себя тот социальный мир, который усиливает его собственные склонности.

В-третьих, люди нередко сами создают ситуации, в которых оказываются. Вспомните, что наши предубеждения могут сбываться: если мы ожидаем, что некто окажется экстравертом, враждебным, женственным или сексуальным, то будем вести себя по отношению к этому человеку таким образом, что сможем инициировать именно то поведение, которого ожидаем. В конце концов, что создает социальную ситуацию, если не участвующие в ней люди? Либеральная обстановка создается либералами. Что бы ни происходило в женском клубе, все это — дело рук его членов. Социальная ситуация — не погода, которая совершенно не зависит от нас. Она скорее похожа на наш дом — на нечто такое, что мы обустраиваем для себя сами.

Резюме

Биологические и культурологические трактовки не антиподы. Они взаимодействуют друг с другом. Биологические факторы действуют в определенном культурном контексте, а культура формируется на биологическом фундаменте.

Великая истина о могуществе социального влияния, если рассматривать ее в отрыве от дополняющей ее истины о могуществе индивида, не более чем полуправда. Можно назвать по меньшей мере три причины взаимодействия индивидов и ситуаций. Во-первых, люди по-разному интерпретируют конкретные ситуации, а потому и реагируют на них по-разному. Во-вторых, люди сами выбирают многие из тех ситуаций, которые способны повлиять на них. В-третьих, люди помогают создавать свои социальные ситуации. Так что властью обладают как ситуации, так и люди. Мы — создатели и создания своих социальных миров.



Кто мы такие? Создатели наших социальных миров или их создания?

Причинно-следственная связь между ситуациями и индивидами позволяет нам рассматривать людей либо как *реагирующих* на ситуацию, либо как *воздействующих* на нее. Обе точки зрения верны, ибо мы и архитекторы своих социальных миров, и их создания. Однако можно ли сказать, что в одной из этих точек зрения больше мудрости? С одной стороны, полезно осознавать, что нас формирует окружение (чтобы не слишком гордиться собственными достижениями и не слишком винить себя за нерешенные проблемы), а другие люди — свободные личности (чтобы вести себя менее «отечески» и манипулятивно по отношению к ним).

> Объясняя нищету и психические расстройства, преступность и противоправные действия, алкоголизм и даже безработицу личными, внутренними изъянами людей... мы просто признаемся, что не можем предотвратить их.
>
> *Джордж Олби*, 1979

Возможно, полезным нередко является и обратное: восприятие себя как свободных личностей, а других — как испытывающих влияние со стороны их окружения. Это позволило бы нам, с одной стороны, быть более объективными в том, что касается восприятия самих себя, а с другой — лучше понимать окружающих и стремиться к большему пониманию и социальным улучшениям в отношениях с ними. (Осознав, что окружающие — продукт социальной среды, мы становимся более склонными к пониманию и эмпатии, чем к самодовольному осуждению неприятного для нас поведения как результату свободного выбора «аморальных», «имеющих садистские наклонности» или «ленивых» людей.) Большинство конфессий призывают нас к тому, чтобы мы сами отвечали за свои поступки, но воздерживались от осуждения других. Не потому ли религия учит нас именно этому: мы от природы склонны прощать самим себе собственные огрехи и осуждать окружающих за их ошибки?

ГЛАВА 6

Конформизм

Вам наверняка знакома такая ситуация: как только оратор, высказывавший спорные идеи, или музыкальный ансамбль заканчивают выступление, фанаты, сидевшие в первых рядах, встают и начинают хлопать в ладоши. Поклонники, сидящие чуть дальше, следуя их примеру, тоже поднимаются со своих мест, аплодируя. И вот волна стоящих людей докатывается до тех, кто в другой ситуации, не вставая со своих удобных кресел, вполне мог бы ограничиться вежливыми хлопками. Вы сидите среди этих людей, и какая-то часть вас не хочет вставать («Я совершенно не согласен с тем, что говорил этот оратор»). Но останетесь ли вы сидеть, если и сидящие вокруг вас тоже встанут? Быть «белой вороной» нелегко.

Когда видишь подобные проявления конформизма, невольно возникает ряд вопросов. Во-первых, почему при большом разнообразии индивидуальностей в многочисленных группах их поведение столь единообразно? Почему все встают, даже те, кто вовсе не в восторге от выступавших? Можно ли сказать, что временами социальное давление настолько велико, что индивидуальные различия стираются? Куда подевались неисправимые индивидуалисты? Всегда ли в повседневности легче рассуждать о храбрости, чем проявлять ее?

Во-вторых, так ли на самом деле плох конформизм, как следует из того образа покорного «стада», который я создал, описывая зрителей? Может быть, вместо этого мне следовало воспеть их «групповую солидарность» и «социальную восприимчивость?»

> Люди доверчивы, как овцы, и конформны, как волки.
>
> *Карл Ван Дорен*
> Почему я скептик

Давайте попробуем сначала ответить именно на второй вопрос. Хорош или плох *конформизм*? Во-первых, хоть наука и не дает ответа на этот вопрос, исходя из нравственных ценностей, которые большинство из нас разделяют, можно сказать следующее: иногда конформизм плох (когда он становится причиной того, что кто-то садится пьяным за руль или вступает в ряды расистов), иногда — хорош (когда он мешает людям вести себя в общественных местах несоответствующим образом), а порой — ни плох ни хорош (например, когда мы, собираясь на теннисный корт, надеваем белые костюмы).

Во-вторых, само слово «конформизм» несет отпечаток некоего негативного суждения. Что вы почувствуете, если случайно услышите, как кто-то называет вас «стопроцентным конформистом»? Смею предположить, что оскорбитесь, потому что вы, возможно, принадлежите к западной культуре, которая не одобряет подчинения давлению со стороны людей, равных вам по положению. Поэтому североамериканские и европейские социальные психологи, воспитанные в традициях своих индивидуалистических культур, чаще используют для обозначения этого подчинения негативные ярлыки (конформизм, уступчивость, подчинение), неже-

ли позитивные (социальная восприимчивость, чуткость, способность к сотрудничеству и к работе в команде).

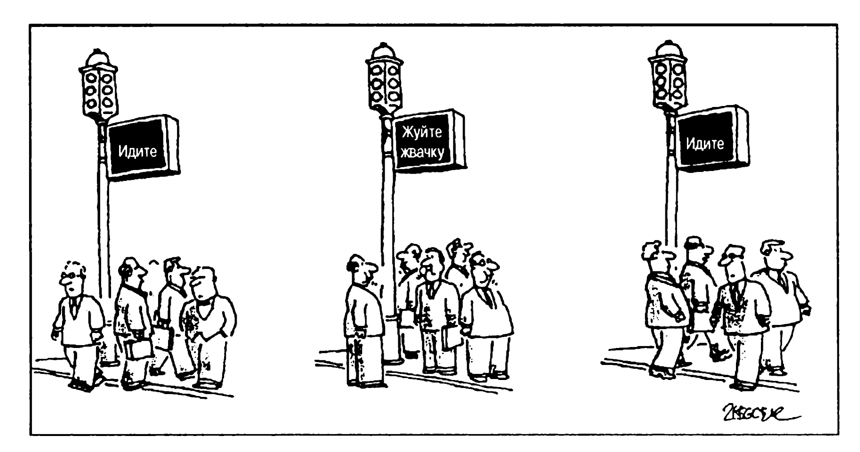
В Японии умение «идти в ногу» с окружающими является признаком терпимости, самоконтроля и духовной зрелости, а не слабости (Markus & Kitayama, 1994). «Повсюду в Японии ощущается недоступная пониманию непосвященного безмятежность, присущая людям, прекрасно знающим, чего они могут ожидать друг от друга» (Morrow, 1983).

Каким бы именем ни называли то, что разрушает личность, это – деспотизм.
Джон Стюарт Милль
О свободе, 1859

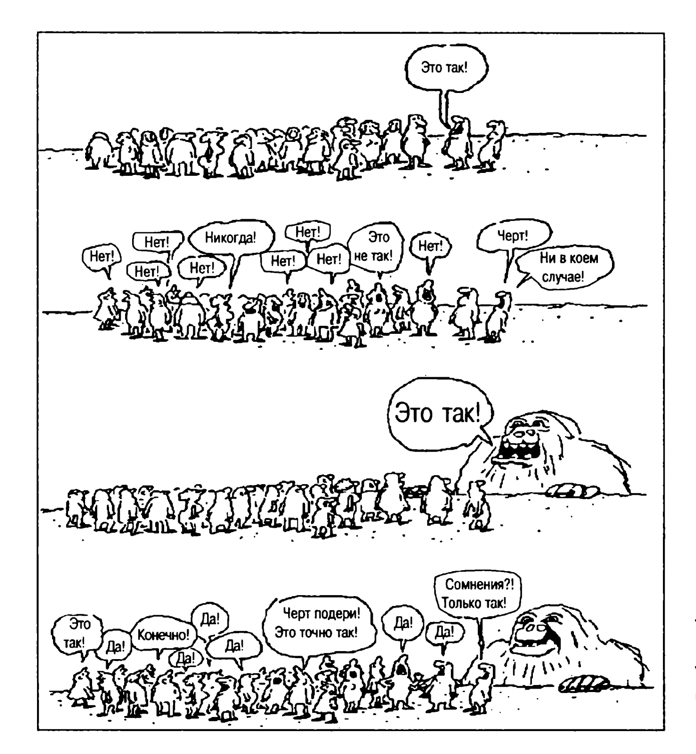
Следовательно, мы выбираем ярлыки, соответствующие нашим нравственным ценностям и суждениям. Мысленно возвращаясь в прошлое, я склонен назвать сенаторов, которые пошли «против течения» и проголосовали против введения войск во Вьетнам, «независимыми» и «патриотами», а тех, кто сделал то же самое в отношении Закона о гражданских правах, — «реакционерами» и «эгоцентриками». Ярлыки и описывают, и оценивают; от них никуда не деться. Тему, заявленную в названии этой главы, невозможно обсуждать без ярлыков. Поэтому давайте уточним смысл таких понятий, как «конформизм», «уступчивость» и «одобрение».

Социальное давление, которое общество оказывает на нас, есть оплот наших нравственных ценностей.
Амитай Этциони
Дух общинности, 1993

Когда вместе с другими болельщиками вы вскакиваете со своего места, чтобы выразить восторг по поводу победного гола, можно ли назвать это конформизмом? Кроме вас кофе и молоко пьют миллионы людей. Значит ли это, что вы конформист? Если вы, как и все остальные, считаете, что женщина с ухоженной прической выглядит привлекательнее женщины с обритой головой, можно ли назвать это проявлением конформизма? Может быть, да, а может быть — нет. Чтобы ответить на этот вопрос, нужно знать, останутся ли ваше поведение и ваши убеждения неизменными и в отсутствие группы. Именно это и имеет принципиальное значение. Если кроме вас на стадионе не будет ни души, станете ли вы вскакивать с места, чтобы приветствовать команду, забившую гол? Проявлять конформность значит не только поступать так, как поступают другие, но и поддаваться влиянию этих «других». Это значит наедине с самим собой вести себя иначе, чем в коллективе. Следовательно, **конформизм** — это «изменение поведения или убеждения... в результате реального или воображаемого давления группы» (Kiesler & Kiesler, 1969, p. 2).



Подчинение



Власти могут вынудить быть уступчивым на публике, но добиться неофициального одобрения — это совсем другое дело

Есть несколько разновидностей конформизма (Nail et al., 2000). Рассмотрим две из них — уступчивость и одобрение. Иногда мы проявляем конформность, не веря по-настоящему в то, что делаем. Мы повязываем галстук или надеваем платье, хотя не любим ни того ни другого. Подобный внешний конформизм называется **уступчивостью**. Мы уступаем требованиям окружающих, чтобы заслужить поощрение или избежать наказания. Если наша уступчивость представляет собой ответ на недвусмысленный приказ, то ее можно назвать *подчинением*.

Иногда мы и сами искренне верим в то, что нас вынуждает делать группа. Мы можем пополнить ряды миллионов пьющих молоко людей, потому что считаем его полезным. Этот внутренний, искренний конформизм называется **одобрением**. Нередко одобрение возникает после уступки. Как подчеркивалось в главе 4, установки есть следствие поведения. За исключением тех случаев, когда мы не чувствуем себя ответственными за свои поступки, мы обычно проникаемся симпатией к тому, что нам приходится отстаивать.

Классические исследования

В каких «колбах» социальные психологи изучают конформизм в лабораторных условиях? Какую информацию о действенности социальных сил и о природе зла можно извлечь из полученных ими результатов?

Исследователи, изучающие конформизм, создают социальные миры в миниатюре — некие лабораторные «микрокультуры», упрощающие и имитирующие важные черты повседневного социального влияния. Рассмотрим три серии экспери-

ментов, ставших классическими. О каждой из них можно сказать, что она представляет собой один из возможных методов изучения конформности и принесла в известной мере неожиданные результаты.

Формирование норм: эксперименты Шерифа

Первое из этих трех исследований — своеобразное связующее звено между идеей о способности культуры создавать и поддерживать принудительные нормы, о чем было немало сказано в главе 5, и конформностью, являющейся основным содержанием данной главы. Музафера Шерифа заинтересовала принципиальная возможность экспериментального изучения такой проблемы, как формирование социальных норм (Sherif, 1935, 1937). Подобно биологам, ищущим способ сначала выделить вирус, а уж потом начать изучать его, Шериф хотел, прежде чем экспериментировать с таким социальным феноменом, как возникновение норм, «получить его в чистом виде».

Почему тебе хочется зевать, когда рядом с тобой кто-то зевает?
Роберт Бёртон
Анатомия меланхолии, 1621

Представьте себе, что вы — участник одного из экспериментов Шерифа. Вы сидите в темной комнате, и в 4,5 метрах от вас появляется святящаяся точка. Сначала решительно ничего не происходит. Затем она передвигается в течение нескольких секунд, после чего исчезает. А вам нужно ответить на вопрос, на какое расстояние она сместилась. В комнате темно, и у вас нет никакой «точки отсчета», которая помогла бы вам определить его. И вы начинаете гадать: «Может быть, сантиметров на 15». Экспериментатор повторяет процедуру, и на этот раз на тот же самый вопрос вы отвечаете по-другому: «25 сантиметров». Все ваши последующие ответы колеблются вокруг цифры «20».

На следующий день, вернувшись в лабораторию, вы оказываетесь в обществе еще двух испытуемых, которые накануне, как и вы, наблюдали за светящейся точкой поодиночке. Когда заканчивается первая процедура, ваши товарищи предлагают свои ответы, исходя из уже имеющегося у них опыта. «2,5 сантиметра», — говорит первый. «5 сантиметров», — говорит второй. Несколько растерявшись, вы тем не менее говорите: «15 сантиметров». Если процедура будет повторяться в том же составе и в течение этого дня, и в течение двух последующих дней, изменится ли ваш ответ? Ответы участников эксперимента Шерифа, студентов Колумбийского университета, изменились весьма существенно. Как показано на рис. 6.1, обычно складывалась некая групповая норма. Она не соответствовала действительности. Почему? Потому что световая точка вообще не двигалась! Эксперименты Шерифа были основаны на иллюзии восприятия, известной под названием «автокинетическое движение».

Этот метод был использован Шерифом и его помощниками для того, чтобы понять, насколько люди внушаемы. Что произойдет, если повторно протестировать испытуемых через год? Вернутся ли они к своим первоначальным оценкам или по-прежнему будут придерживаться групповых норм? (Rohrer et al., 1954). (О чем свидетельствует поведение испытуемых — об уступчивости или о согласии?)

Роберт Джейкобс и Дональд Кэмпбелл, пораженные очевидной способностью культуры сохранять ложные убеждения, изучали их распространение в своей лаборатории в Университете Северо-Запада (Jacobs & Campbell, 1961). Изучая автокинетическое движение, они привлекли к участию в экспериментах своего помощника, которого «подсаживали» к испытуемым для того, чтобы тот давал

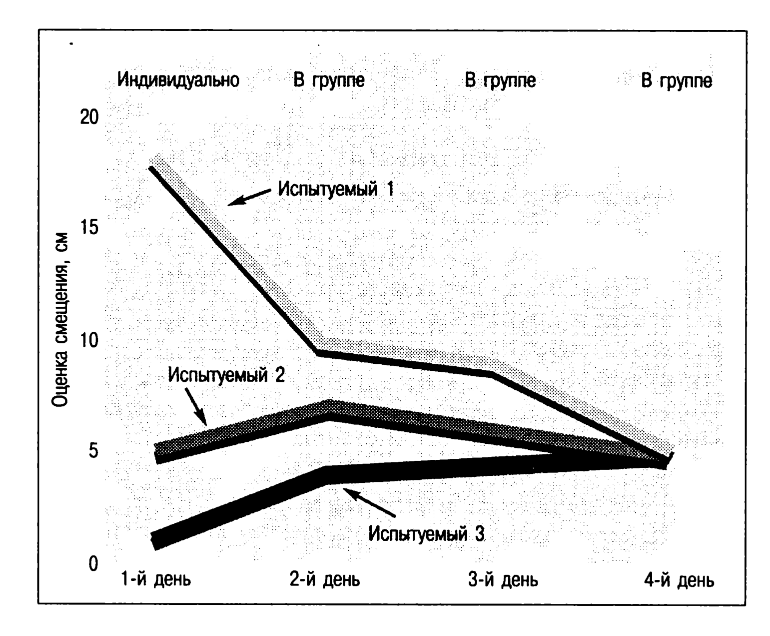


Рис. 6.1. Типичный пример образования норм в экспериментах Шерифа. Оценки тремя испытуемыми расстояния, на которое якобы смещалась световая точка, от опыта к опыту все более и более сближались. *Источник*: Sherif & Sherif, 1969, p. 209

завышенные оценки «смещению» точки. Затем помощника «выводили» из эксперимента, заменяя его настоящим новым испытуемым, последний, в свою очередь, заменялся «еще более новым». Завышенное смещение «пережило» пять поколений испытуемых, после чего несколько уменьшилось. Эти люди стали «ничего не подозревающими соучастниками поддержания культурной фальшивки». Урок, который можно извлечь из этих экспериментов, заключается в следующем: наши представления о действительности принадлежат не только нам.

Последствия нашей внушаемости в реальной жизни нередко бывают забавными. Стоит кому-нибудь одному зевнуть, кашлянуть или рассмеяться, как окружающие тут же начинают делать то же самое. Тот, кто использует записанный на пленку смех за кадром комедийных шоу, учитывает нашу внушаемость. Общение со счастливыми людьми делает нас самих более счастливыми — феномен, названный Питером Тоттерделлом и его коллегами «взаимозависимостью настроений» (Totterdell et al., 1998). Результаты их наблюдений над медсестрами и бухгалтерами свидетельствуют о том, что работающие бок о бок люди нередко одновременно пребывают в приподнятом или подавленном настроении.

Вторая форма «социального инфицирования» — это так называемый «эффект хамелеона» (Chartland & Bargh, 1999). Представьте себе, что вы — участник одного из экспериментов и сидите вместе с человеком (на самом деле это помощник экспериментатора), который время от времени или трет лицо, или начинает покачивать ногой. Оказавшись в подобной ситуации, стали бы вы делать то же самое — потирать лицо или покачивать ногой, если бы это делал сидящий рядом с вами человек? Если да, то это, с высокой долей вероятности, будет автоматическим поведением без сознательного намерения приспособиться к другому, позволяющее вам почувствовать то, что чувствуют другие (Neumann & Strack, 2000).

Внушаемость может проявляться и в больших масштабах. В конце марта 1954 г. газеты Сиэтла сообщили о том, что в городке, расположенном в 80 милях



— Не знаю, в чем дело, но мне вдруг очень захотелось позвонить.

севернее Сиэтла, повреждены лобовые стекла многих автомобилей. 14 апреля стало известно о том, что машины с поврежденными стеклами обнаружены в городе на расстоянии 65 миль от Сиэтла, а на следующий день такие машины нашлись и на расстоянии всего лишь 45 миль от него. «Разрушитель лобовых стекол» добрался до Сиэтла еще засветло, и к концу дня 15 апреля в полиции Сиэтла уже лежало более 3000 заявлений от автовладельцев, чьи машины пострадали от его рук (Medalia & Larsen, 1958). В тот же вечер мэр Сиэтла обратился за помощью к президенту Эйзенхауэру.

В то время мне было 11 лет, и я жил в Сиэтле. Помню, как я осматривал наш автомобиль, напуганный разговорами о том, что в результате испытания в Тихом океане водородной бомбы над нашим городом выпал радиоактивный дождь. Однако на следующий день, 16 апреля, газеты намекнули, что истинным «подозреваемым» может быть массовое внушение. После 17 апреля поток жалоб иссяк. Последующий осмотр машин с выщербленными стеклами показал, что это самые обыкновенные дорожные повреждения. Почему мы заметили это только после 14 апреля? Поддавшись внушению, все смотрели *на* свои ветровые стекла вместо того, чтобы сесть в машину и посмотреть *через* них.

В реальной жизни внушаемость отнюдь не всегда столь безобидна. Такие события, как угоны самолетов, сообщения об НЛО и даже самоубийства, нередко происходят волнообразно (см. Проблема крупным планом. Коллективные заблуждения). По данным социолога Дэвида Филлипса и его коллег, число самоубийств, а также дорожных аварий с фатальным исходом и крушений частных самолетов (которые иногда являются замаскированными самоубийствами), возрастает после суицидов, широко освещаемых в средствах массовой информации (Phillips et al., 1985, 1989). Так, в августе 1962 г. в США число самоубийств превысило обычную для этого месяца цифру на 200: 6 августа покончила с собой Мерилин Монро. Более того, число суицидов возрастает только в тех округах, где публикуется статистика самоубийств. Чем больше информированность населения, тем заметнее рост трагических инцидентов.

Хотя не все исследователи подтверждают этот феномен — способность самоубийц «вербовать» последователей, — он нашел подтверждение в Германии, в одной из психиатрических клиник Лондона, где в течение одного года покончили

Проблема крупным планом

Коллективные заблуждения

Внушаемость в массовом масштабе проявляется в виде коллективных заблуждений – в виде спонтанного распространения ложных убеждений. В некоторых случаях она принимает форму «массовой истерии»: в учебных заведениях или на производстве учащиеся и работники начинают жаловаться на физическое недомогание без каких бы то ни было видимых причин для этого. Как-то одна средняя школа, в которой обучалось 2000 детей, была закрыта на 2 недели, поскольку 170 учащихся и работников обратились к врачам с жалобами на боли в животе, головокружение, головную боль и тошноту. После того как специалисты обследовали все помещения от подвалов до чердаков в поисках вирусов, бактерий, пестицидов, гербицидов – чего-нибудь, что могло бы объяснить болезненное состояние людей, находившихся в школе, они не нашли решительно ничего (Jones et al., 2000). Как и во многих других случаях массовой истерии, слухи о том, что возникла какая-то «проблема», заставили людей обратить внимание на собственное физическое состояние, и повседневные, обычные симптомы оказались связанными со школой.

Социологи Роберт Бартоломью и Эрих Гуд сообщают о других случаях массовых заблуждений, имевших место в минувшем тысячелетии (Bartholomew & Goode, 2000). Известно, что в Средние века в монастырях Европы время от времени можно было наблюдать то, что называется имитационным поведением. Тогда существовало поверье, будто животные способны вселяться в людей, и вот в одном большом французском монастыре одна монахиня начала мяукать, как кошка. В конце концов «все монахини стали мяукать вместе –

с собой 14 пациентов, и в одной средней школе, где в течение 18 дней было два добровольных ухода из жизни, семь суицидных попыток и 23 ученика сказали, что думают о самоубийстве (Joiner, 1999; Jonas, 1992). И в Германии, и в США число суицидов несколько увеличивается после демонстрации телевизионных сериалов, персонажи которых кончают с собой; ирония заключается в том, что к аналогичным последствиям приводят и серьезные произведения, в центре которых — проблема суицида (Gould & Shaffer, 1986; Hafner & Schmidtke, 1989; Phillips, 1982). По данным Филлипса, подростки наиболее подвержены подобному влиянию, что позволяет понять случающиеся время от времени серии подростковых самоубийств.

Давление группы: эксперименты Аша

Участники экспериментов Шерифа, в которых использовалось автокинетическое движение, сталкивались с неоднозначной реальностью. Рассмотрим более определенную с точки зрения восприятия проблему, с которой столкнулся мальчик по имени Соломон Аш (1907–1996). Аш вспоминал, как во время седера[1] спросил у своего дяди, сидевшего рядом с ним:

> «Почему дверь должна быть не заперта?» Дядя ответил: «В этот вечер пророк Илия заходит в каждый еврейский дом и отпивает глоток вина из приготовленной специально для него чаши». Эта новость поразила меня, и я переспросил: «Неужели он правда приходит? И то, что он пьет, тоже правда?» — «Если ты будешь смотреть очень внимательно, когда откроется дверь, ты увидишь — смотри на чашу! — ты увидишь, что вина стало чуточку меньше», — сказал дядя.

[1] Седер — ритуальный ужин, который устраивается на еврейскую Пасху. — *Примеч. перев.*

ежедневно, в одно и то же время». Примерно тогда же в немецком монастыре объявилась монахиня, которая всех кусала, и вскоре уже и «остальные монахини этого монастыря начали кусать друг друга». Прошло совсем немного времени, и «мания кусания» распространилась и на другие монастыри.

В 1914 г. в Южной Африке, бывшей в то время британской колонией, в газетах появилось ошибочное сообщение о том, что немецкие самолеты летают над территорией страны, готовясь совершить нападение. Маневры, о которых сообщалось, были недоступны самолетам начала XX в., а расстояние между Германией и Южной Африкой было непреодолимым для них. Но это не помешало тысячам людей ошибочно принять такие трудноидентифицируемые на фоне ночного неба объекты, как звезды и планеты, за вражеские самолеты.

24 июня 1947 г. Кеннет Арнольд, пилотируя собственный самолет в районе Маунт-Рейнир[1], увидел в небе 9 светящихся объектов. Испугавшись, что перед ним – иностранные ракеты, он попытался сообщить об этом инциденте в ФБР. Когда же выяснилось, что офис ФБР закрыт, Кеннет отправился в редакцию местной газеты, где и рассказал про крестообразные объекты, перемещавшиеся, как «тарелки, брошенные на поверхность воды». Когда потом об этом инциденте сообщило более чем в 150 газетах агентство «Ассошиэйтед Пресс», с легкой руки «специалистов по придумыванию» газетных заголовков термин «летающие тарелки» стал общеупотребительным, а количество тех, кто в то лето собственными глазами видел их в разных частях света, росло лавинообразно.

Именно это и произошло. Я впился взглядом в чашу с вином: мне во что бы то ни стало нужно было увидеть, изменится в ней что-нибудь или нет. Это было мучительно, и, конечно, нельзя было быть абсолютно уверенным в этом, но мне показалось, что что-то на самом деле произошло с вином и его уровень в чаше немного понизился (Aron & Aron, 1989, p. 27).

Прошли годы, и социальный психолог Аш воссоздал в своей лаборатории ситуацию, воспоминания о которой сохранились у него с детства. Представьте себя в роли одного из добровольных участников эксперимента Аша. Вы сидите шестым в ряду, в котором всего 7 человек. Сначала экспериментатор объясняет вам, что все вы принимаете участие в исследовании процесса восприятия и связанных с ним суждений, а затем просит ответить на вопрос: какой из отрезков прямой, представленных на рис. 6.2, равен по длине стандартному отрезку? Вам с первого взгляда понятно, что стандартному отрезку равен отрезок № 2. Поэтому нет ничего удивительного в том, что все 5 человек, которые ответили до вас, сказали: «Отрезок № 2».

Следующее сравнение проходит столь же легко, и вы настраиваетесь на кажущийся вам простым тест. Однако третий раунд очень удивляет вас. Хотя правильный ответ кажется таким же бесспорным, как и в первых двух случаях, первый отвечающий дает неверный ответ. А когда и второй говорит то же самое, вы приподнимаетесь со стула и впиваетесь глазами в карточки. Третий испытуемый повторяет то, что сказали первый и второй. У вас отвисает челюсть, и тело покрывается липким потом. «В чем дело? — спрашиваете вы себя. — Кто из нас слеп? Они или я?» Четвертый и пятый соглашаются с первыми тремя. И вот взгляд экспери-

[1] *Mount Rainier* — Национальный парк. Находится в штате Вашингтон, включает часть Каскадных гор, в том числе самую высокую вершину штата — вулкан Рейнир. — *Примеч. перев.*

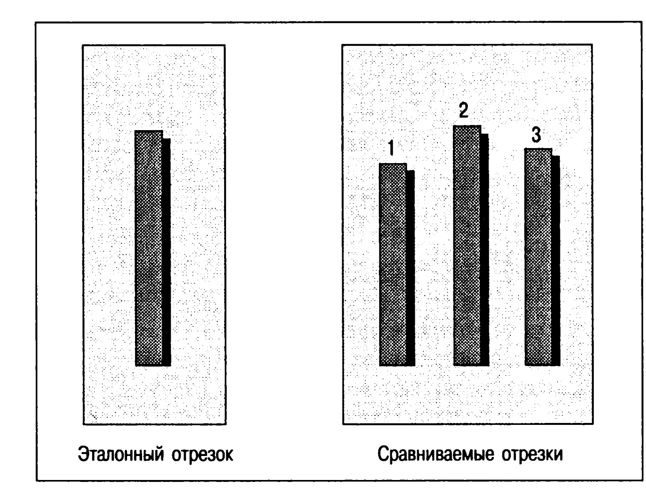


Рис. 6.2. Эксперимент Соломона Аша по изучению конформизма. Карточки с изображением стандартного отрезка прямой и отрезков, из которых нужно выбрать равный ему по длине. Участники эксперимента должны решить, какой из трех отрезков (№ 1, № 2 или № 3) равен по величине стандартному отрезку

ментатора устремлен на вас. Вы испытываете то, что называется «эпистемологической дилеммой»: «Как мне узнать, кто прав? Мои товарищи или мои глаза?»

В ходе экспериментов Аша в подобной ситуации оказывались десятки студентов. Те из них, кто входил в состав контрольной группы и отвечали на вопросы экспериментатора, будучи один на один с ним, в 99 случаях из 100 давали правильные ответы. Аша интересовал следующий вопрос: если несколько человек (помощники, «подученные» экспериментатором) дадут одинаковые неверные ответы, станут ли и другие испытуемые утверждать то, что в другой ситуации они бы отрицали? Хотя некоторые испытуемые ни разу не проявили конформности, три четверти из них продемонстрировали ее хотя бы единожды. В целом 37% ответов оказались



В одном из экспериментов Аша по конформизму (верхний снимок) на долю участника № 6 выпали нелегкие минуты дискомфорта и внутреннего конфликта: 5 человек до него дали неверный ответ

«конформными» (или следует сказать, что в 37% случаев испытуемые «*полагались* на других»?). Разумеется, это означает, что в 63% случаев конформизма не было. Вопреки тому, что многие его испытуемые продемонстрировали свою независимость, отношение Аша к конформизму было таким же недвусмысленным, как и правильные ответы на поставленные им вопросы: «То, что вполне интеллигентные и исполненные благих намерений молодые люди готовы назвать белое черным, вызывает тревогу и заставляет задуматься как о наших методах обучения, так и о нравственных ценностях, направляющих наше поведение» (Asch, 1955).

Методика Аша, ставшая стандартной, была использована в сотнях экспериментов. В них не хватало того, что в главе 1 было названо «бытовым реализмом» повседневного конформизма, но в «экспериментальном реализме» им отказать нельзя. Испытуемые были эмоционально вовлечены в то, что происходило в лабораториях.

> Пусть тот, кому известна истина, провозгласит ее, не спрашивая, кто поддерживает ее, а кто – нет.
>
> *Генри Джордж*
> Вопрос об Ирландской земле, 1881

Результаты Шерифа и Аша поражают воображение, потому что в них нет очевидного внешнего давления, принуждающего к конформизму, — ни вознаграждений за «командную игру», ни наказаний за «индивидуализм». Если люди не способны противостоять даже такому незначительному влиянию, каких масштабов может достичь их конформизм при откровенном принуждении? Сможет ли кто-нибудь принудить среднестатистического американца или гражданина Британского Содружества к совершению актов насилия? Я бы сказал, что нет: их гуманистические и демократические нравственные ценности, порожденные индивидуалистической культурой, должны сделать их недоступными подобному влиянию. К тому же между безвредными устными заявлениями участников этих экспериментов и реальным причинением вреда кому бы то ни было — огромная разница; ни вы, ни я никогда бы не подчинились приказу причинить вред ближнему. Или подчинились бы? Именно на этот вопрос и попытался ответить социальный психолог Стэнли Милгрэм.

Несколько слов об этике. Этические нормы требуют от исследователя по окончании эксперимента объяснить испытуемым, с какой целью он проводился (глава 1). Представьте себя на месте экспериментатора, который только что убедился в конформизме одного из испытуемых. Вы смогли бы рассказать ему правду о своем трюке с помощниками так, чтобы он не почувствовал себя доверчивым болваном?

Подчинение: эксперименты Милгрэма

Эксперименты Милгрэма — изучение того, что происходит с людьми, когда приказы наделенных властью лиц расходятся с требованиями их собственной совести, — самые знаменитые и самые противоречивые эксперименты в истории социальной психологии (Milgram, 1965, 1974). «Возможно, они в большей степени, чем какой бы то ни было другой эмпирический вклад социальных наук, стали частью интеллектуального наследия, признанного всем нашим обществом, — той небольшой совокупности исторических фактов, библейских притч и примеров из классической литературы, к которой обращаются серьезные мыслители, когда спорят о человеческой природе или размышляют об истории человечества» (Ross, 1988).

Представьте себе следующую сцену, поставленную Милгрэмом, разносторонне одаренным человеком, обладавшим в том числе и талантами писателя и режис-

сера. Двое мужчин приходят в психологическую лабораторию Йельского университета, где им предстоит принять участие в изучении процесса обучения и памяти. Строгий экспериментатор, одетый в серый рабочий халат, говорит им, что в лаборатории проводится новаторское исследование — изучается влияние наказания на обучение, и требует, чтобы один из них («учитель») заставил другого («ученика») запомнить перечень парных понятий, наказывая за ошибки ударами электрического тока возрастающей силы. Распределение ролей — по жребию: испытуемые тянут из шляпы бумажки. Один из них, 47-летний бухгалтер с мягкими манерами, «подсадная утка», делает вид, что на его бумажке написано «ученик», и его препровождают в соседнюю комнату. «Учитель» (он пришел в лабораторию по газетному объявлению) получает несильный «ознакомительный» удар током, после чего наблюдает за тем, как «ученика» усаживают в кресло, привязывают к нему и закрепляют электроды у него на запястье.

Затем экспериментатор и «учитель» возвращаются в лабораторное помещение, и «учитель» занимает свое место перед «генератором тока», снабженным переключателем, с помощью которого «напряжение» можно варьировать от 15 до 450 вольт, причем цена деления составляет 15 вольт. На шкале сделаны надписи: «Слабый удар», «Очень сильный удар», «Опасно: сильнейший удар!» и тому по-

Проблема крупным планом

Последовательность протестов «ученика» — участника эксперимента Милгрэма, человека с «больным сердцем»

75 вольт: Ой!

90 вольт: Ой!

105 вольт: Ой (*громче*)!

120 вольт: Ой! Эй! Мне же больно!

135 вольт: Ой!

150 вольт: Ой! Экспериментатор! Хватит! Выпустите меня! Я же говорил вам, что у меня больное сердце! Мне уже плохо! Выпустите меня, прошу вас! У меня начинается приступ! Я отказываюсь продолжать! Выпустите меня!

165 вольт: Ой! Выпустите меня! (*Кричит.*)

180 вольт: Ой! Мне очень больно! Я больше не могу терпеть! Выпустите меня! (*Кричит.*)

195 вольт: Ой! Да выпустите же меня! Выпустите! У меня плохо сердцем! Выпустите меня! Вы не имеете права удерживать меня здесь! Выпустите меня! Выпустите! Выпустите меня отсюда! У меня плохо с сердцем! Выпустите меня!

210 вольт: Ой! Экспериментатор! Выпустите меня! С меня хватит! Я больше не хочу участвовать в вашем эксперименте!

225 вольт: Ой!

240 вольт: Ой!

255 вольт: Ой! Выпустите меня отсюда!

270 вольт: (*Крики агонизирующего человека.*) Выпустите меня! Выпустите меня отсюда! Выпустите! Выпустите меня отсюда. Вы что, не слышите?! Выпустите меня!

285 вольт: (*Крики агонизирующего человека.*)

300 вольт: (*Крики агонизирующего человека.*) Я категорически отказываюсь отвечать! Выпустите меня отсюда! Выпустите! Выпустите меня отсюда!

315 вольт (*Громкие крики агонизирующего человека.*) Я же сказал, что больше не буду отвечать ни на какие вопросы! Я отказываюсь от участия в этом эксперименте!

330 вольт: (*Громкие и несмолкающие крики агонизирующего человека.*) Выпустите меня отсюда! Выпустите! У меня сердечный приступ! Выпустите меня! Прошу вас! (*Истерически.*) Да выпустите же меня! Выпустите меня! Вы не имеете права удерживать меня здесь! Выпустите! Выпустите! Выпустите меня! Выпустите меня!

Источник: Stanley Milgram. Obedience to Authority. New York: Harper & Row, 1974, p. 56–57.

добные. В интервале от 435 до 450 вольт появляется надпись «XXX». Экспериментатор говорит учителю, что за каждую последующую ошибку «ученик» должен получать более сильный удар, чем за предыдущую. При каждом повороте переключателя вспыхивает лампочка, срабатывает реле и звучит зуммер.

Если «учитель» подчиняется приказам экспериментатора, он при 75, 90 и 105 вольтах слышит стоны «ученика». При 120 вольтах «ученик» кричит, что ему больно. При 150 вольтах умоляет избавить его от мучений: «Экспериментатор, выпустите меня отсюда! Я не хочу больше участвовать в вашей работе! С меня хватит!» При 270 вольтах его протест выливается в вопли агонизирующего человека, и он продолжает требовать, чтобы его выпустили. В интервале от 300 до 315 вольт он кричит, что отказывается отвечать, а после 330 наступает тишина. В ответ на просьбу «учителя» прекратить эксперимент исследователь говорит, что отсутствие ответа будет приравнено к неверному ответу, и, чтобы заставить его продолжать, использует четыре фразы.

- Фраза 1: «Пожалуйста, продолжайте» (или «Прошу вас продолжить»).
- Фраза 2: «Условия эксперимента требуют, чтобы вы продолжили».
- Фраза 3: «Эксперимент должен быть продолжен — это очень важно».
- Фраза 4: «У вас нет выбора, вы должны продолжать».

Как далеко зашли бы вы сами? Милгрэм описывал этот эксперимент 110 психиатрам, студентам колледжей и взрослым представителям среднего класса. Все сказали, что, наверное, отказались бы выполнять распоряжения экспериментатора примерно при 135 вольтах и ни за что не «продвинулись» бы дальше 300 вольт. Понимая, что эти ответы могут отражать присущую самооценкам необъективность, Милгрэм спрашивал этих людей, как далеко, по их мнению, способны зайти другие. Практически никто не сказал, что кто-нибудь может дойти до удара, обозначенного на приборной панели символом «XXX». (Психиатры предполагали, что такую возможность допустит один из 1000.)

Однако когда участниками эксперимента Милгрэма были 40 мужчин — представители разных профессий в возрасте от 20 до 50 лет, — 26 из них (65%) дошли до 450 вольт. Впрочем, правильнее сказать, что все они подчинялись команде экспериментатора «Продолжать!» до тех пор, пока после двух ударов он сам не останавливал их.

Милгрэм, который рассчитывал получить результаты, свидетельствующие о преобладании неподчинения, и планировал повторить свои эксперименты в Германии, чтобы оценить роль культурных различий, был обескуражен (A. Milgram, 2000). И вместо того чтобы ехать в Германию, сделал протесты «ученика» еще более убедительными. Теперь в тот момент, когда «ученика» привязывали к креслу, «учитель» слышал и то, как он упоминал о своем «больном сердце», и реплику экспериментатора о том, что «хоть удары и могут быть болезненными, необратимых изменений в тканях они не вызывают». Сценарий протестов «ученика», свидетельствующих о его мучениях (см. «Проблема крупным планом. Последовательность протестов...»), не возымел никакого действия: из 40 мужчин, новых участников этого эксперимента, 25 (63%) полностью подчинились требованиям экспериментатора (рис. 6.3).

Покорность испытуемых встревожила Милгрэма, а методика, которой он воспользовался, взволновала многих социальных психологов (Miller, 1986). Разуме-

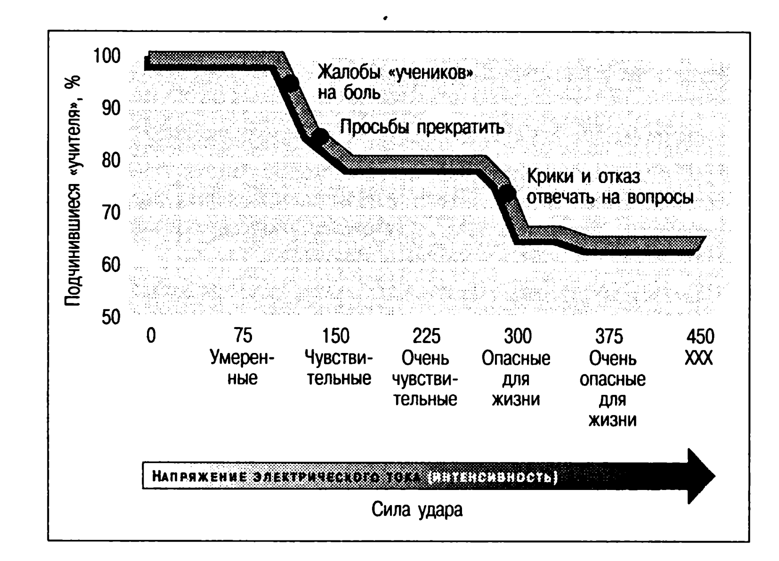


Рис. 6.3. Подчинение: эксперимент Милгрэма. Процент испытуемых, подчинившихся приказу экспериментатора, несмотря на протесты «ученика» и на его отказ и утрату физической возможности отвечать на вопросы. *Источник*: Milgram, 1965

ется, «ученики» в опытах Милгрэма не получали никаких ударов током, а вставали с «электрического стула» и включали магнитофонную запись криков и протестов. Тем не менее некоторые критики Милгрэма утверждали, что он поступал с «учителями» точно так же, как те — с «учениками»: принуждал их действовать вопреки их желаниям. И это справедливо, потому что многие «учителя» переживали мучительные страдания: они потели, дрожали, заикались, кусали губы, стонали, а некоторые даже начинали истерически хохотать. Обозреватель газеты *New York Times* сетовал по поводу того, что жестокость, проявленная экспериментатором по отношению к ничего не подозревавшим испытуемым, «уступает лишь той жестокости, на которую он спровоцировал их самих» (Marcus, 1974). Критики Милгрэма не исключали и возможности изменения Я-концепций участников его экспериментов. Жена одного из испытуемых сказала Милгрэму: «Вы ничем не лучше Эйхманна» (Адольф Эйхманн — комендант одного из фашистских концлагерей). Телекомпания *CBS* посвятила результатам экспериментов Милгрэма и их обсуждению двухчасовую передачу, в которой роль Милгрэма сыграл Ульям Шат-



Послушный испытуемый в эксперименте, основанном на контакте «учителя» и «ученика», силой удерживает руку последнего на пластине, к которой подведен ток. Однако в большинстве случаев «учителя» были не столь жестоки, если жертвы находились рядом с ними

нер, исполнитель главной роли в фильме «Звездный путь» (*Star Trek*). «Мир зла столь ужасен, что ДО СЕГО времени никто не решался проникнуть в его секреты», — провозгласил «Телегид» (*TV Guide*), анонсируя ее.

Защищаясь, Милгрэм старался привлечь внимание к урокам, которые можно извлечь более чем из двух десятков проведенных им экспериментов с участием в общей сложности более 1000 человек, представлявших разные слои населения. Он также напомнил критикам о той поддержке, которую оказали ему испытуемые после того, как он признался им в обмане и объяснил, зачем он проводил эти эксперименты: 84% участников опроса, проведенного после окончания экспериментов, сказали, что были рады принять в них участие, и лишь 1% опрошенных выразили сожаление по этому поводу. Спустя год 40 человек из числа наиболее пострадавших были проинтервьюированы психиатром, который пришел к выводу о том, что, несмотря на пережитый ими временный стресс, участие в эксперименте не принесло им никакого вреда.

Считая «этическую противоречивость» чрезмерно преувеличенной, Милгрэм писал:

> Последствия для самооценки участников этих экспериментов сопоставимы с последствиями для самооценки студентов университета обычных экзаменов, которые они сдают с более низкой оценкой, чем та, которую им хотелось бы получить... Складывается такое впечатление, что [когда речь идет об экзаменах] мы воспринимаем как должное и стресс, и напряжение, и их возможные последствия для самооценки. Но как же мало толерантности мы проявляем, когда речь идет о приобретении новых знаний! (цит. по: Buss, 1996).

Что порождает подчинение?

Милгрэм не только определил предел, до которого люди готовы следовать приказу наделенного властью человека, но и изучил условия, порождающие покорность. В своих последующих экспериментах он, варьируя социальные условия, наблюдал различные реакции испытуемых — от полного отказа подчиниться до полного подчинения в 93 случаях из 100. Оказалось, что определяющими послушание являются следующие четыре фактора: эмоциональная удаленность жертвы, присутствие «носителя власти» и его легитимность, институциональность власти и раскрепощающее влияние тех, кто не подчинился.

Эмоциональная удаленность жертвы

Испытуемые Милгрэма менее всего сочувствовали «ученикам» тогда, когда не видели их сами и знали, что «ученики» их тоже не видят. Когда «ученики» находились в другом помещении и «учителя» не слышали их криков, последние практически во всех экспериментах безропотно доходили до конца. Из тех же «учителей», которые находились в одной комнате с «учениками», «только» 40% дошли до 450 вольт. Когда же от «учителей» потребовали силой удерживать руку «ученика» на пластине, к которой был подведен ток, количество полностью подчинившихся упало до 30%.

В повседневной жизни тоже легче проявить жестокость в отношении того, кто находится далеко или деперсонифицирован. Люди остаются безучастными даже к поистине ужасным трагедиям. Палачи нередко деперсонифицируют своих жертв, надевая им на головы мешки. Этика войны позволяет бомбить беззащитные деревни с высоты 40 000 футов, но осуждает расстрел столь же беззащитного жителя

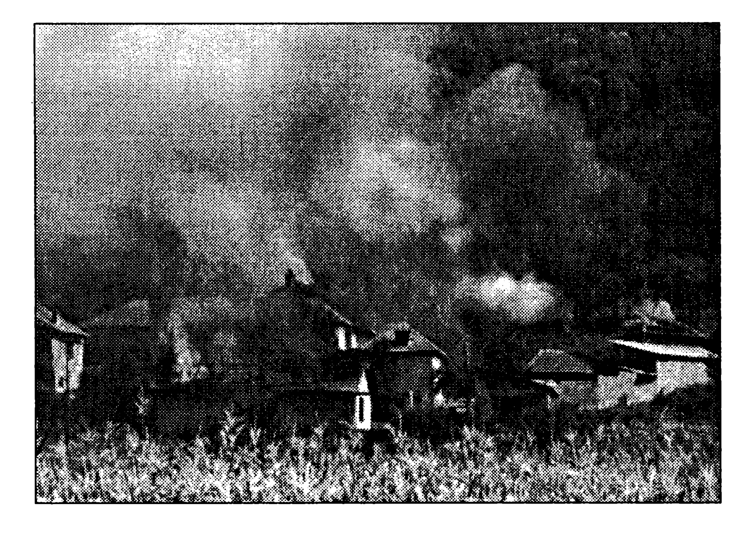
деревни. В бою с врагом, которого можно увидеть, многие воины или не стреляют вообще, или стреляют не целясь. Артиллеристы или летчики, наносящие удары по неприятелю с большего расстояния, гораздо реже не подчиняются приказу «Огонь!» (Padgett, 1989).

То, что люди больше сочувствуют тем, кого могут представить себе, — факт известный. Именно поэтому все плакаты, призывающие к запрету абортов, к помощи голодающим или к защите прав животных, снабжаются весьма выразительными фотографиями или описаниями. Возможно, еще большее воздействие оказывает полученное с помощью ультразвука изображение эмбриона. Беременные женщины, у которых была возможность увидеть такие изображения и рассмотреть все части тела будущего ребенка, были более решительно настроены на то, чтобы доносить и родить его (Lydon & Dunkel-Schetter, 1994).

Присутствие «носителя власти» и его легитимность

Подчинение экспериментатору зависит также и от его физического присутствия. Когда Милгрэм командовал «учителями» по телефону, количество случаев полного подчинения снизилось до 21% (хотя многие лгали и говорили, что подчиняются). Результаты других исследований позволяют говорить о том, что если отдающий приказ находится рядом, число подчиняющихся ему возрастает. Легкого прикосновения к руке достаточно, чтобы люди согласились дать в долг 10 центов, подписать какую-нибудь петицию или попробовать пиццу, приготовленную по новому рецепту (Kleinke, 1977; Smith et al., 1982; Willis & Hamm, 1980).

Однако власть должна восприниматься как легитимная. В одном из вариантов базового эксперимента Милгрэма подстроенный телефонный звонок «вынуждал» экспериментатора покинуть лабораторию. Перед уходом он говорил «учителю», что тот может продолжать, поскольку все автоматически записывается на видеопленку. После ухода экспериментатора другой испытуемый, исполнявший до этого роль клерка (на самом деле — помощник), решал, что должен взять бразды правления в свои руки и что за каждый неверный ответ сила удара должна увеличиваться на целое деление, о чем и сообщал «учителю». 80% «учителей» полностью отказались подчиниться ему. «Клерк», возмущенный подобным неповино-



Получив приказ, большинство солдат будут поджигать дома мирных жителей или убивать, т. е. демонстрировать именно такое поведение, которое при других обстоятельствах они сочли бы безнравственным

вением, садился возле «генератора тока» и пытался сам исполнять роль «учителя». Большинство непослушных «учителей» выражали свой протест: кто-то пытался отключить генератор, а один крупный и физически сильный «учитель», вытащив «клерка» из кресла, отшвырнул его в другой конец комнаты. Подобное открытое неповиновение нелегитимной власти резко контрастировало с уважительным и вежливым отношением к экспериментатору.

Оно также контрастировало и с поведением больничных медсестер, которым (таковы были условия опыта) звонил незнакомый им доктор и приказывал ввести больному явно завышенную дозу лекарства (Hofling et al., 1966). Исследователи рассказали об эксперименте одной группе медсестер и студенток, обучающихся на медсестер, и спросили, как бы они отреагировали на подобную просьбу. Почти все ответили, что отказались бы выполнять такой приказ. Одна из медсестер сказала, что ответила бы примерно так: «Извините, сэр, но я не имею права делать никаких инъекций без письменного распоряжения, тем более если речь

Проблема крупным планом

Персонификация жертв

Невинные жертвы вызывают больше сочувствия, если они персонифицированы. В то самое время, когда в результате землетрясения в Иране, о котором все быстро забыли, погибли 3000 человек, в Италии умер случайно оказавшийся в высохшем колодце мальчик, и его оплакивал весь мир. Предполагаемая статистика ядерной войны настолько деперсонифицирована, что ее даже трудно воспринять. Именно поэтому профессор международного права Роджер Фишер предложил следующий способ персонификации жертв.

«Известно, что президента постоянно сопровождает молодой человек, как правило, морской офицер. Он повсюду носит за президентом так называемый "ядерный чемоданчик" – атташе-кейс, содержащий шифры, необходимые для приведения в действие ядерного оружия. Я живо представляю себе такую картину: президент в окружении генералитета обсуждает ядерную войну как отвлеченную, абстрактную проблему. Возможно, его заключительные слова прозвучат так: "В соответствии с планом SIOP №1 решение положительное. Передайте по линии Альфа XYZ". Подобный жаргон делает то, что должно произойти вслед за этим, очень далеким, а потому и труднопредставимым.

Решение, которое я хочу предложить, очень простое: поместить этот необходимый код в маленькую капсулу и имплантировать ее в тело того, кто изъявит согласие, возле самого сердца. Этот доброволец будет повсюду сопровождать президента, имея при себе большой и тяжелый нож, такой, какими пользуются мясники. И если когда-нибудь президент решит начать ядерную войну, ему сначала придется собственноручно убить одно живое существо.

"Джордж, – скажет президент, – мне очень жаль, но десятки миллионов должны погибнуть". И президенту придется посмотреть на него и осознать, что такое смерть, что такое смерть невинного человека. Кровь на ковре Белого Дома: это реальность, которая пришла и сюда.

Когда я рассказал об этом способе своим друзьям из Пентагона, они схватились за голову: "Боже милосердный! Какой ужас! Необходимость убить человека может связать президента по рукам и ногам! Вряд ли он вообще сможет нажать на кнопку"».

Роджер Фишер
Предотвращение ядерной войны (Preventing Nuclear War). Bulletin of the Atomic Scientists, March 1981, p. 11–17

идет о таком превышении обычной дозировки и о препарате, с которым я незнакома. Я была бы рада выполнить вашу просьбу, но она противоречит больничным правилам и моим собственным этическим нормам». Тем не менее, когда 22 медсестры на самом деле получили такой телефонный приказ ввести завышенную дозу препарата, все, за исключением одной, немедленно согласились это сделать (к счастью, их успели перехватить по дороге к больным). Хотя не все медсестры так уступчивы (Krackow & Blass, 1995; Rank & Jacobson, 1977), именно эти действовали по привычной схеме: доктор (легитимная власть) приказывает — медсестра подчиняется.

> Представьте себе, что у вас есть возможность предотвратить наводнение в Пакистане, которое способно унести 25 000 жизней, авиакатастрофу в аэропорту вашего города, в которой может погибнуть 250 человек, или автомобильную аварию, которая может стоить жизни вашему близкому другу. Каким будет ваш выбор?

Подчинение легитимной власти проявилось также и в совершенно анекдотическом случае: больному с воспалением правого уха доктор прописал капли. В назначении он вместо слово «правое» (*right*) написал только первую букву (*R*), и фраза *place in right ear* (капать в правое ухо) превратилась в *place in R ear* и была прочитана медсестрой, как «капать в задний проход». Будучи послушной исполнительницей приказов лица, наделенного властью, она именно это и сделала: больной не возражал, ибо тоже оказался человеком, привыкшим подчиняться (Cohen & Davis, 1981, цитируется по: Cialdini, 1988).

Институциональность власти

Если престиж власти столь важен, возможно, именно престиж Йельского университета делал легитимными приказы, которые Милгрэм отдавал испытуемым. Во время интервью, которые проводились с ними после экспериментов, многие признавались: если бы не репутация Йельского университета, они ни за что не стали бы подчиняться. Чтобы проверить, насколько эти заявления соответствуют истине, Милгрэм перенес эксперименты в город Бриджпорт, штат Коннектикут. Расположившись в скромном офисном здании, он повесил вывеску «Исследовательская ассоциация Бриджпорта». Как вы думаете, сколько «учителей» полностью подчинились приказам, когда в новой обстановке те же самые исследователи провели эксперимент с «сердечным приступом»? Хотя их количество и уменьшилось, все равно их было очень много — 48%.

В реальной жизни происходит то же самое: авторитетные люди, за которыми стоят уважаемые организации, обладают социальной властью. В свое время Роберт Орнштейн рассказал следующий случай из практики своего друга-психиатра (Ornstein, 1991). Однажды его срочно вызвали в Калифорнию, в Сан-Матео, где один из его пациентов, Альфред, стоя на краю обрыва, грозился броситься вниз. Когда психиатру стало ясно, что больной глух к его доводам, ему осталось надеяться лишь на то, что полицейский, эксперт по кризисным ситуациям, приедет раньше, чем случится непоправимое.

Однако еще до прибытия эксперта на месте трагедии случайно оказался другой полицейский, который ничего не знал о происходящем. Вытащив мегафон и направив его в сторону собравшихся на обрыве людей, он прокричал: «Какой осел оставил свой "Понтиак-универсал" посреди дороги?! Я чуть не врезался в него! Кто хозяин?! Сейчас же отгоните его на обочину!» Услышав приказ, Альфред в ту

же секунду отошел от края обрыва, перегнал свой «Понтиак» и безропотно сел в машину полицейского, который и повез его в ближайшую больницу.

Раскрепощающее влияние группы

Классические эксперименты Милгрэма демонстрируют негативные стороны конформизма. А может ли он быть конструктивным? Вы наверняка припомните ситуации, когда вполне оправданно злились на несправедливого педагога или на чье-либо оскорбительное поведение, но так и не рискнули возразить. Но стоит одному или двоим выразить свое отношение, как вы сразу же следуете их примеру. Милгрэм продемонстрировал этот раскрепощающий эффект конформизма, проведя эксперимент, в котором «учителю» помогали два помощника. Когда в ходе эксперимента они оба отказались подчиняться экспериментатору, тот велел настоящему испытуемому продолжать работу в одиночку. Он повиновался? Нет. Проявляя солидарность с непокорными помощниками, 90% «учителей» освободились от дальнейшего участия в эксперименте.

> Когда главнокомандующий говорит подполковнику, что он должен пойти в угол и встать на голову, подполковнику лучше не медлить.
>
> *Оливер Норт*, 1987

Обсуждение классических исследований

Обычная реакция на результаты, полученные Милгрэмом, — искать их аналоги в современной истории. К ним относятся и действия нациста Адольфа Эйхманна, утверждавшего, что он «всего лишь исполнял приказы», и действия лейтенанта Уильяма Келли, который в 1968 г. командовал неспровоцированным убийством сотен жителей вьетнамской деревни Сонгми, и недавние «этнические чистки» в Ираке, Руанде, Боснии и в Косово. Солдаты приучены подчиняться приказам старших по званию. Вот отрывок из воспоминаний одного из участников бойни в Сонгми.

> [Лейтенант Келли] приказал мне открыть стрельбу. И я начал стрелять. Кажется, я выпустил в них обоймы четыре... Они молили о пощаде, приговаривая: «Нет, нет». Матери прижимали к себе детей и... Но мы продолжали стрелять. Они протягивали руки и умоляли нас... (Wallace, 1969).

Безопасный, научный контекст экспериментов, в которых изучался конформизм, не имеет ничего общего с теми условиями, в которых ведутся военные действия. Эксперименты, проведенные для изучения подчинения, также отличаются от других экспериментов «по конформизму» и по силе социального давления: подчинение есть следствие очевидного приказа. Люди не совершали жестоких поступков, если их не принуждали к этому. Однако между экспериментами Аша и экспериментами Милгрэма есть и нечто общее. Они показывают, как уступчивость одерживает верх над нравственностью. Обоим экспериментаторам удалось заставить людей пойти против своей совести. Такие исследования не просто преподают нам академический урок, но и делают нас более чувствительными к тем моральным конфликтам, которые происходят в нашей собственной жизни. Кроме того, они иллюстрируют и подтверждают некоторые уже знакомые нам принципы социальной психологии: связь между поведением и установками, власть ситуации и устойчивость фундаментальной ошибки атрибуции.

> В современной американской армии солдат учат не подчиняться безнравственным, противозаконным приказам.

Поведение и установки

В главе 4 мы отмечали, что если внешние обстоятельства оказываются сильнее внутренних убеждений, установки перестают определять поведение. Находясь один на один с экспериментатором, участники опытов Аша в подавляющем большинстве случаев давали правильные ответы. Однако ситуация менялась кардинально, когда они в одиночку противостояли группе. В опытах Милгрэма мощное социальное давление (приказы экспериментатора) оказывалось сильнее слабого влияния (просьб жертвы, которая находилась в другом помещении). Можно лишь удивляться тому, что, разрываясь между мольбой жертвы о пощаде и приказами экспериментатора, между нежеланием причинять вред и желанием быть «хорошим испытуемым», многие сделали выбор в пользу подчинения.

Почему испытуемые не смогли отказаться от дальнейшего участия в эксперименте? Как они оказались в ловушке? Представьте себя в роли «учителя» в такой версии эксперимента Милгрэма, которая никогда не была реализована: ученик допускает первую ошибку, и экспериментатор велит вам поставить переключатель напряжения на 330 вольт. Сделав это, вы слышите крики «ученика»: у него сердечный приступ, и он молит о пощаде. Вы станете продолжать?

Думаю, что нет. Сравнивая этот гипотетический опыт с тем, что испытывали участники экспериментов Милгрэма, вспомните феномен «нога-в-дверях» и характерное для него постепенное втягивание человека в какое-то действие (глава 4). Первое наказание — 15 вольт — было относительно мягким, и они не возражали. На это вы тоже, наверное, согласились бы. К тому времени, когда дело дошло до 75 вольт и до них донеслись первые стоны «ученика», они успели уже пять раз подчиниться. В ходе следующего опыта экспериментатор просил их наказать «ученика» немного «строже», чем они уже многократно наказывали. Прежде чем

Что стоит за классическим исследованием

Еще в бытность свою сотрудником Соломона Аша, я задумывался над тем, как усилить «гуманистическую направленность» экспериментального изучения конформизма. Сначала я спланировал эксперимент, аналогичный опытам Аша, но отличавшийся от них тем, что группа заставляет испытуемого наказывать электрическим током протестующую жертву. Однако при этом требовался и контрольный опыт, чтобы выяснить, удар какой силы будет нанесен в отсутствие группы. Кто-то, вероятно экспериментатор, должен будет инструктировать испытуемого, как он должен действовать. Но тут возникал новый вопрос: как далеко зайдет человек, которому приказано наносить подобные удары? По мере того как я размышлял над подобным экспериментом, акцент постепенно смещался на готовность людей подчиняться деструктивным приказам. Для меня это был волнующий момент: я понял и то, что этот простой вопрос важен в гуманистическом плане, и то, что на него может быть получен точный ответ.

Подобная экспериментальная методика дает научный ответ и на более общий вопрос о власти, вопрос, который волновал многих людей моего поколения вообще, а евреев вроде меня — особенно, в связи с теми проявлениями жестокости, свидетелями которой мы стали во время Второй мировой войны. Влияние, оказанное на меня Холокостом, усилило мой интерес к подчинению приказам и сформировало конкретную методику его изучения.

Стэнли Милгрэм (1933–1984)
(Сокращ. из оригинала Милгрэма (1977), написанного для этой книги; с разрешения А. Милгрэм)



«Возможно, мой патриотизм был чрезмерным». Эти слова принадлежат бывшему палачу Джеффри Бензину, который изображен на этих фотографиях. Он демонстрирует Южно-Африканской Комиссии правды и примирения технику «мокрого мешка». Такие мешки он надевал на головы своих жертв и снимал их только тогда, когда человек начинал задыхаться. Потом пытка повторялась снова и снова. Служба безопасности ЮАР, в течение длительного времени не признававшаяся в этом, прибегала к ней для того, чтобы заставить обвиняемого признаться, например, в том, где спрятано оружие. «Я делал ужасные вещи», – сказал Бензин и попросил прощения у своих жертв, хотя и уверял их в том, что «всего лишь выполнял приказы»

дойти до 330 вольт, «учителям» пришлось уступить требованию экспериментатора 22 раза, и их внутренний диссонанс уже несколько ослаб. А это значит, что в этот момент они находились в психологическом состоянии, отличном от психологического состояния испытуемого, начинающего эксперимент с этой точки. Как было сказано в главе 4, внешнее поведение и внутренняя диспозиция способны питать друг друга, и иногда эта «подпитка» идет по спирали. По словам Милгрэма,

> многие испытуемые в результате своих действий против жертвы очень занижали оценку, которую давали ей. Постоянно приходилось слышать реплики вроде: «Так ему и надо! Нельзя быть таким тупым и упрямым!». Начав «наказывать» жертву, такие испытуемые считали необходимым рассматривать ее как человека, не достойного внимания; наказание его — следствие его собственного интеллектуального или нравственного несовершенства, а потому неизбежно (Milgram, 1974, p. 10).

В начале 1970-х гг. военная хунта, правившая в то время в Греции, использовала принцип «во-всем-виновата-жертва» при подготовке палачей (Haritos-Fatouros, 1988; Staub, 1989). Для этой цели в Греции, как и при подготовке офицеров СС в нацистской Германии, отбирали только тех, кто демонстрировал уважение к власти и подчинялся ей. Но одних этих склонностей было недостаточно для того, чтобы человек превратился в палача. Поэтому он сначала проходил тренировку в тюрьме в качестве охранника, а затем — последовательно — принимал участие в арестах, в избиениях заключенных, наблюдал за пытками и лишь после этого начинал пытать сам. Шаг за шагом послушный, но в остальном благопристойный человек превращался в орудие жестокости. Подчинение взрастило одобрение.

Социальный психолог из Университета штата Массачусетс Эрвин Штауб, переживший Холокост, прекрасно осведомлен о тех силах, которые способны превратить нормальных граждан в орудия смерти. Он изучал геноцид в разных странах, и результаты его исследований наглядно показывают, к чему может привести

этот процесс (Staub, 1989, 1999). Слишком часто критика порождает презрение, которое «выдает лицензию» на жестокость; в свою очередь жестокость, когда ее оправдывают, сначала приводит к зверствам, затем к убийствам, а потом и к массовым убийствам. Возникающие установки и следуют за действиями, и оправдывают их. Нельзя остаться равнодушным к выводу, который делает Штауб: «Человеческие существа обладают способностью привыкать убивать себе подобных и не видеть в этом ничего из ряда вон выходящего» (Staub, 1989, p. 13).

> Людские деяния сильнее самих людей. Покажите мне человека, который, совершив деяние, не стал бы его жертвой и рабом.
> *Ральф Уолдо Эмерсон*, 1850

Однако люди способны и на героические поступки. Во время Второй мировой войны 3500 евреев и 1500 беженцев других национальностей, которым грозила отправка в Германию, нашли приют в деревне Ле Шамбо. Спрятавшие их жители деревни были преимущественно протестантами, потомками тех, кто подвергался гонениям и кого собственные наставники, пасторы, учили «сопротивляться всем попыткам супостатов требовать от нас подчинения тому, что противоречит заветам Господа нашего Иисуса Христа» (Rochat, 1993; Rochat & Modigliani, 1995). Получив приказ выдать евреев, пастор, возглавлявший местную церковную общину, ответил: «Для меня нет евреев, для меня есть только люди». Еще не зная, сколь ужасной будет война и как велики будут их страдания, люди, отказавшиеся повиноваться захватчикам, сделали первый шаг и затем — поддерживаемые собственной верой, теми, кому они верили, и друг другом — оставались непокоренными до конца войны. Не только в этом, но и во многих других случаях нацистская оккупация с самого начала наталкивалась на сопротивление. Первые шаги, свидетельствовавшие о подчинении или сопротивлении, формировали установки, которые оказывали влияние на поведение, а оно, в свою очередь, усиливало установки. Изначально оказанная помощь усиливает готовность оказывать помощь и дальше.

Власть ситуации

Наиболее важный урок главы 5 заключается в том, что культура — мощный фактор, формирующий нашу жизнь; а наиболее важный урок этой главы, демонстрирующей, что непосредственное влияние ситуации может быть не менее значимым, свидетельствует о силе социального контекста. Чтобы почувствовать это «на собственной шкуре», представьте себе, что будет, если вы нарушите не самые существенные социальные нормы: встанете во время лекции; начнете петь во все горло, сидя в ресторане; обращаясь к какому-нибудь уважаемому и немолодому профессору, назовете его по имени; придете играть в гольф в костюме; во время выступления пианиста начнете хрустеть печеньем или сбреете половину волос на голове. Чтобы понять, насколько сильны социальные ограничения, нужно попытаться их нарушить.

Некоторые ученики Милгрэма убедились в этом на собственном опыте, когда он и Джон Сабини (Milgram & Sabini, 1983) попросили их принять участие в изучении влияния нарушения простейшей социальной нормы: им нужно было обратиться к пассажирам нью-йоркского метро с просьбой уступить им место. К их удивлению, 56% из тех, к кому они обратились с этой просьбой, сразу же встали, не выслушав даже объяснения. Не менее интересной была и реакция самих студентов на собственные просьбы: большинству было очень трудно сформулиро-

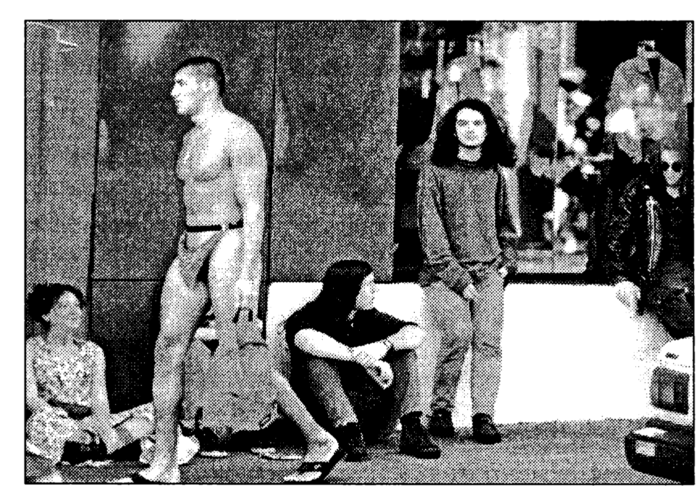
вать их. Нередко слова застревали у них в горле, и они «отступали». Те же, кому все-таки удавалось «выдавить из себя» просьбу, сев на место, пытались объяснить свое поведение, противоречащее нормам, плохим самочувствием. Такова сила неписаных правил, управляющих нашим поведением на людях.

Несмотря на ту мучительную боль, которую причиняет история, изменить ее невозможно, а если воспринимать ее мужественно, то и не нужно будет переживать ее еще раз.

Майя Ангелоу
Из стихотворения, прочитанного на инаугурации президента Билла Клинтона 20 января 1993 г.

Побуждающие слова точно так же застревали в горле у студентов Университета штата Пенсильвания, принявших участие в одном из недавно проведенных исследований. Суть эксперимента заключалась в следующем: несколько студентов должны были представить себе, что обсуждают с тремя другими участниками эксперимента, в каком составе группа имеет больше шансов выжить на необитаемом острове. Их также попросили представить себе, что один из этих троих, мужчина, во время обсуждения бросил три сексистские реплики примерно такого содержания: «Чтобы все мужчины были удовлетворены, на острове должно быть как можно больше женщин». Какой будет их реакция? Только 5% сказали, что либо проигнорируют все его замечания, либо посмотрят, как отреагируют остальные. Однако когда Жанет Свим и Лори Хайерс вовлекли в аналогичную дискуссию других студентов и подобные реплики действительно прозвучали из уст участника-помощника, промолчали не 5%, а 55% участников (Swim & Hyers, 1999). Так еще раз была продемонстрирована сила нормативного давления и то, насколько трудно прогнозировать поведение, даже свое собственное.

Эксперименты Милгрэма отчасти отвечают и на вопрос о том, как возникает зло. От нескольких гнилых яблок может погибнуть весь урожай; точно так же и для возникновения зла порой требуется совсем немного. Такой образ зла создают потерявшие человеческий облик убийцы из детективных романов и фильмов ужасов. В реальной же жизни зло ассоциируется у нас с уничтожением евреев Гитлером, русских — Сталиным, камбоджийцев — Пол Потом. Но зло нередко бывает и следствием социальных сил. Их роль в возникновении зла аналогична роли жары, влажности и какой-нибудь специфической болезни, из-за которых может сгнить целая бочка яблок. Как следует из экспериментов, ситуации могут



Даже в индивидуалистической культуре лишь немногие имеют желание бунтовать против элементарных правил общежития так, как Эндрю Мартинес – «обнаженный парень» из Университета Беркли (штат Калифорния). После того как он появился на занятиях и побегал по кампусу в чем мать родила, ему все же временно пришлось приодеться: фотограф запечатлел его по дороге в суд

заставить самых обычных людей согласиться с неправдой или капитулировать перед жестокостью.

Это особенно справедливо, когда, как это бывает в сложно организованных сообществах, ужасное зло вырастает из незначительных злодеяний. Джон Дарли заметил:

> Воистину... выявить, кто сотворил зло, непросто (как в случае с компанией *Ford*, которая, зная, что к бензобаку автомобилей *Pinto* есть претензии, все-таки выпустила их на рынок); оно может казаться «детищем» некой безликой организации, не отмеченным ничьей личной «печатью»... Когда же начинается расследование какого-либо злодеяния, обычно оказывается, что за ним стоят не исчадия ада, строящие дьявольские планы, а самые обычные люди, которые совершили его потому, что оказались захваченными сложными социальными силами (Darley, 1996).

Гражданские служащие удивили нацистских лидеров своей готовностью заниматься канцелярской работой, связанной с планами Гитлера по уничтожению евреев. Разумеется, никто из них собственноручно не убивал евреев; они всего лишь готовили бумаги (Silver & Geller, 1978). Совершение зла облегчается, если делить его на маленькие порции. Чтобы изучить подобное дробление зла, Милгрэм привлек к косвенному участию в своих экспериментах еще 40 мужчин: они не включали генератор тока, а только проводили тестирование «учеников» на обучаемость. Из 40 человек 37 полностью подчинились экспериментатору.

> Агрессивность экспериментов Милгрэма на самом деле — ценная атака на присущие всем нам желание отрицать и равнодушие. Какой бы огорчительной ни была для нас правда, мы должны наконец взглянуть ей в глаза, а она заключается в том, что многие из нас способны оказаться в числе тех, кто вершит геноцид, или их помощников.
>
> *Израиль У. Чарни*, исполнительный директор международной конференции по Холокосту и геноциду, 1982

То же самое происходит и в нашей повседневной жизни: дрейф в сторону зла обычно происходит незаметно, при полном отсутствии сознательного намерения совершать его. Если человек откладывает со дня на день какое-либо дело, он тем самым медленно приближается к непреднамеренному причинению зла самому себе (Sabini & Silver, 1982). Студент за много недель узнает о последнем сроке представления курсовой работы. Само по себе каждое отвлечение от нее (сегодня — видеоигра, завтра — телепередача) представляется вполне невинным. Однако при этом студент постепенно приближается к тому, что работа не будет выполнена в срок, хотя ничего подобного у него и в мыслях не было.

Фундаментальная ошибка атрибуции

Почему результаты этих классических исследований так часто вызывают тревогу? Не потому ли, что мы ждем от людей поступков, соответствующих их диспозициям? Ведь мы же не удивляемся, когда грубиян ведет себя неприлично, но от воспитанных людей мы не ждем ничего подобного. Злые люди совершают плохие поступки, а добрые — хорошие.

Когда вы читали об экспериментах Милгрэма, какое впечатление об испытуемых у вас сложилось? Большинство характеризует их отрицательно. Говоря об одном или о двух покорных испытуемых, люди даже тогда называют их агрессивными, бесчувственными и нечуткими, когда им известно, что они вели себя точно так же, как и все остальные (Miller et al., 1973). Мы исходим из того, что жестокие поступки есть проявление бездушия.

Гюнтер Бирбрауэр попытался исключить эту недооценку социальных сил (фундаментальную ошибку атрибуции) (Bierbrauer, 1979). В проведенных им экспериментах студенты либо наблюдали за воспроизведенными опытами Милгрэма, либо сами исполняли в них роль покорного «учителя». И все же они предположили, что при повторении экспериментов Милгрэма их друзья будут минимально уступчивы. Вывод, сделанный Бирбрауэром, заключается в следующем: хотя у социологов накопилось немало свидетельств в пользу того, что наше поведение есть продукт социальной истории и среды, в которой мы находимся в данный момент, большинство продолжают верить, что поступки людей отражают их личностные качества: только добрые люди способны на добрые дела и только злодеи творят зло.

Соблазнительно считать Эйхманна и комендантов Освенцима нецивилизованными монстрами. Однако после тяжелого трудового дня они отдыхали, слушая Бетховена и Шуберта. Из 14 участников Ванзейской конференции, состоявшейся в январе 1942 г. и принявшей окончательное решение о Холокосте, 8 имели докторские звания, присвоенные им разными европейскими университетами (Patterson, 1996). Как и большинство нацистских функционеров, сам Эйхманн был неотличим от заурядного обывателя, имеющего обычную профессию (Ardent, 1963; Zillmer et al., 1995).

> У Эйхманна не было ненависти к евреям, а не иметь никаких чувств — еще хуже. Те, кто превращает Эйхманна в чудовище, делают его менее опасным, чем он был на самом деле. Убив чудовище, можно успокоиться и отправиться спать, потому что на свете их не так уж много. Но если Эйхманн — это норма, тогда ситуация намного опаснее.
>
> *Ханна Арендт*
> Эйхманн в Иерусалиме, 1963

Или взять хотя бы тех карателей, на совести которых 40 000 расстрелянных ими польских евреев, в основном стариков, женщин и детей. Большинство из них были убиты выстрелами в затылок, и страшная подробность этой казни — разлетающиеся во все стороны мозги. Кристофер Браунинг описывает убийц как вполне «нормальных» мужчин (Browning, 1992). Как и большинство палачей еврейских гетто в разных странах Европы и комендантов концлагерей, они не были ни нацистами, ни членами СС, ни фанатичными расистами. Это были рабочие, торговцы, клерки и ремесленники, отцы семейств, слишком старые для службы в действующей армии, но неспособные отказаться исполнять приказ, даже если это приказ убивать.

Вывод, сделанный самим Милгрэмом, не дает оснований для того, чтобы объяснить Холокост какими-то особенностями характера, присущими немцам. «Самый важный урок, который можно извлечь из наших исследований, — писал он, — заключается в том, что самые обычные люди, всего лишь выполняющие свою работу и не наделенные какой-то особой злокозненностью, могут стать орудием в ужасающе деструктивном процессе» (Milgram, 1974, p. 6). Как часто напоминает своим маленьким телезрителям мистер Роджерс, «и хорошие люди иногда совершают дурные поступки». А раз так, то нам, возможно, стоит повнимательней присматриваться к политикам, безупречные манеры которых очаровывают и убаюкивают нас настолько, что начинает казаться, будто они вообще не способны причинить зло кому-либо. Даже хорошие люди поддаются порой дурному влиянию. А это значит, что самые обычные солдаты подчинятся приказу стрелять в безоружных мирных граждан, обычные работники — приказу выпускать и продавать некачественную продукцию, а обыкновенные члены какой-либо группы не откажутся от участия в грубом подшучивании над новичками.

Резюме

Конформизм — изменение поведения или убеждений индивида в результате давления группы — проявляется в форме уступчивости и в форме одобрения. Уступчивость — это внешнее следование требованиям группы при внутреннем неприятии их. Одобрение — это сочетание поведения, соответствующего социальному давлению, и внутреннего согласия с требованиями последнего.

О том, как психологи изучали конформизм и насколько конформными могут быть люди, мы узнаем из ставших ныне классическими исследований Шерифа, Аша и Милгрэма. Музафер Шериф изучал влияние суждений окружающих на мнение испытуемых о том, насколько «сместилась» якобы движущаяся светящаяся точка. В ходе экспериментов формировались нормативные «правильные» ответы, которые сохранялись в течение длительного времени и переходили от одного «поколения» испытуемых к другому. Подобная внушаемость в условиях лабораторного эксперимента соответствует внушаемости, наблюдаемой в реальной жизни.

Перед моими глазами прошло не менее тысячи человек, и на основании своих наблюдений за ними я могу сказать следующее: если бы в США были созданы такие же концлагеря, как те, что существовали в нацистской Германии, в любом американском городе средней величины нашлось бы достаточно людей для работы в них.

Стэнли Милгрэм
Из выступления в программе «Шестьдесят минут» на канале CBS, 1979

Насколько неоднозначным было задание, которое выполняли испытуемые в экспериментах Шерифа, настолько четким — задание Соломона Аша. Его испытуемые сначала слушали ответы других испытуемых на вопрос о том, какой из трех отрезков прямой равен по длине стандартному отрезку, и затем сами отвечали на него. Испытуемые, отвечавшие после тех, кто единодушно дали неверный ответ, в 37% случаев соглашались с ними.

В отличие от экспериментов Шерифа, которые выявили условия, благоприятствующие одобрению, эксперименты Милгрэма — это изучение уступчивости в ее экстремальной форме. При оптимальных условиях, т. е. тогда, когда отдающий приказы человек олицетворяет легитимную власть и находится рядом, когда жертва где-то далеко, а не у тебя перед глазами, а рядом нет никого, кто мог бы показать пример неповиновения, 65% испытуемых, взрослых мужчин, полностью подчинились приказу «наказать» ударами электрического тока невинную и протестующую жертву, находившуюся в соседней комнате.

Эти классические эксперименты свидетельствуют о могуществе социальных сил и о той легкости, с которой уступчивость приводит к согласию. Зло — это не просто дело рук плохих людей, живущих в добродетельном мире, но также и следствие властных обстоятельств, заставляющих людей проявлять конформность по отношению к ложным истинам или капитулировать перед жестокостью.

Отвечая на некоторые вопросы, классические исследования конформизма одновременно поднимают и другие.

- Иногда люди конформны, иногда нет. Когда проявляется конформизм?
- Почему проявляется конформизм? Почему люди не игнорируют мнение группы и «не идут своим путем»?
- Существует ли тип людей, наиболее предрасположенных к конформизму?

Давайте последовательно рассмотрим эти вопросы и попытаемся ответить на них.

Когда проявляется конформизм?

Некоторые ситуации приводят к большему конформизму, чем другие. Какие условия нужно создать, чтобы добиться максимальной конформности?

Социальных психологов заинтересовал следующий вопрос: если даже в экспериментах Аша, когда отсутствовало принуждение, а задание было четко сформулировано, конформизм был проявлен испытуемыми в 37% случаев, могут ли другие экспериментальные условия привести к еще более высоким показателям? Вскоре исследователи доказали, что конформность действительно возрастает, если испытуемые ощущают свою некомпетентность или если от них ждут какого-то непростого суждения. Чем больше мы сомневаемся в правильности собственных суждений, тем больше поддаемся влиянию окружающих.

Особенности группы тоже имеют значение. Уровень конформизма максимален, если в состав группы входят не менее трех человек, если она сплочённа, единодушна и обладает высоким статусом. Он также максимален и в тех случаях, когда ответ приходится давать публично без каких бы то ни было предварительных обязательств.

Численный состав группы

В лабораторных условиях группе не обязательно быть многочисленной, чтобы эффект проявился в полной мере. Аш и другие исследователи доказали, что 3–5 человек могут вызвать значительное усиление конформизма, чем 1 или 2. Но увеличение численности группы сверх 5 человек приводит к снижению уровня конформизма (Gerard et al., 1968; Rosenberg, 1961). В полевых экспериментах, которые проводили Милграм и его коллеги, испытуемые — группы численностью 1, 2, 3, 5, 10 и 15 человек — останавливались на оживленной нью-йоркской улице и, задрав головы, принимались смотреть вверх (Milgram, Bickman & Berkowitz, 1969). Как следует из рис. 6.4, число присоединившихся к ним прохожих возрастало пропорционально, пока группа не увеличивалась до 5 человек.

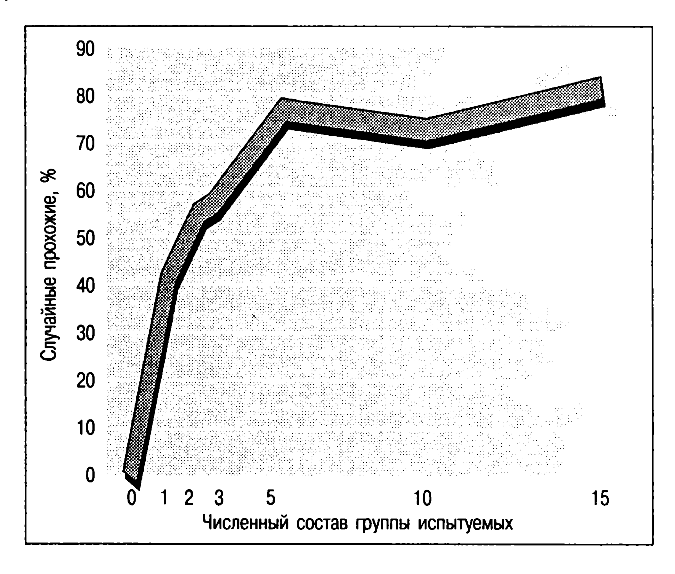


Рис. 6.4. Численный состав группы и конформизм. При увеличении численности группы от 1 до 5 человек число прохожих, которые останавливались возле испытуемых и, подражая им, тоже начинали смотреть вверх, возрастало пропорционально. *Источник*: Milgram, Bickman & Berkowitz, 1969

Разбивка на группы также имеет значение. Дэвид Уайлдер, психолог из Университета Ратджерса (штат Нью-Джерси), предложил своим студентам на рассмотрение случай из судебной практики (Wilder, 1977). Прежде чем высказать свое мнение, студенты посмотрели видеозапись мнений четырех помощников. Если помощники выступали как две независимые группы по 2 человека, степень конформизма студентов была выше, чем если они высказывали свое суждение как единая группа из 4 человек. Точно так же две группы из 3 человек провоцировали бо́льшую конформность, чем одна группа из 6, а три группы по 2 человека — еще бо́льшую. Очевидно, позиция, которую разделяют несколько немногочисленных групп, пользуется наибольшим доверием.

Единодушие членов группы

Представьте себе, что вы участвуете в эксперименте по конформизму, все участники которого, отвечавшие до вас, за исключением одного, дали неверный ответ. Окажет ли пример этого помощника-нонконформиста такое же раскрепощающее воздействие на испытуемых, какое наблюдалось в экспериментах Милгрэма по подчинению? Результаты ряда экспериментов свидетельствуют о том, что человек, разрушающий единодушие группы, одновременно подрывает и ее социальное влияние (Allen et al., 1955; Morris & Miller, 1975). Как показано на рис. 6.5, если хотя бы один человек рискует высказать собственное мнение, испытуемые едва ли не всегда «озвучивают» свое. Участники подобных экспериментов нередко потом говорят, что испытывали к своему союзнику-нонконформисту теплые и дружеские чувства, однако отрицают его влияние: «Даже если бы его не было, я все равно сказал бы то же самое».

> Сила и успех моего мнения, моего убеждения крепнут бесконечно в то мгновение, когда их признает другой разум.
>
> Новалис. Фрагмент

Трудно быть «белой вороной». Наверное, именно поэтому случаи, когда жюри присяжных не может вынести вердикт, потому что кто-то один имеет «особое мнение», крайне редки. Практический урок, который мы можем извлечь из этих экспериментов, заключается в том, что значительно легче отстаивать свою точку зрения, если можно найти себе союзника. Это известно многим религиозным группам. Следуя примеру Христа, апостолы которого парами проповедали его учение, мормоны всегда посылают к своим соседям одновременно двух миссионе-

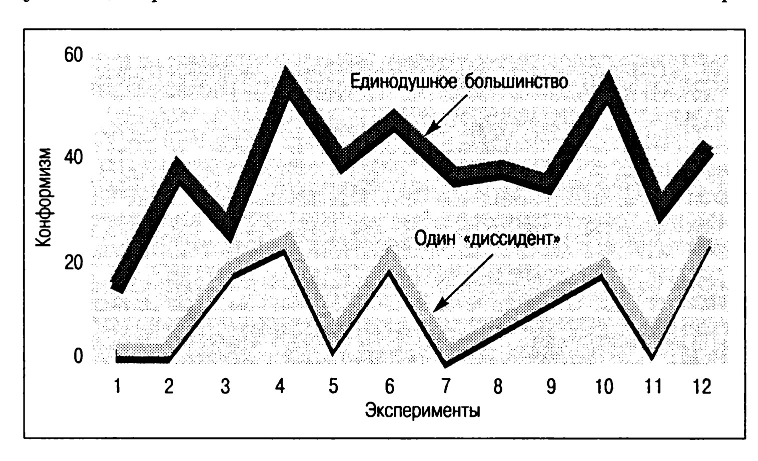


Рис. 6.5. Влияние единодушия группы на конформизм. Когда кто-либо, давая правильный ответ, разрушает единодушие группы, количество конформистов среди испытуемых уменьшается в 4 раза. *Источник*: Asch, 1955

ров. Поддержка даже одного единомышленника значительно увеличивает социальную храбрость человека.

Наблюдая за тем, как кто-то выражает отличное от других мнение, мы сами можем стать более независимыми, даже если этот человек и заблуждается. Шантан Немет и Синтия Чайлз пришли к такому выводу после того, как испытуемые наблюдали за человеком, единственным из группы, в которой было 4 человека, назвавшим голубые стимулы зелеными (Nemeth & Chiles, 1988). Хотя этот человек, выразивший не совпадающее с другими мнение, и был не прав, наблюдавшие за ним испытуемые продемонстрировали независимость по-своему: в 76 случаях из 100 они правильно называли красные стимулы «красными», хотя остальные называли их «оранжевыми». Другие же испытуемые, у которых не было такого примера храбрости, проявили конформизм в 70% случаев.

Сплоченность группы

Мнение меньшинства, находящегося вне той группы, с которой мы себя идентифицируем, например студентов другого колледжа или представителей другой религиозной конфессии, влияет на нас меньше, чем влияние такого же меньшинства из нашей собственной группы (Clark & Maass, 1988). Защита прав гомосексуалистов окажет более заметное влияние на мнение гетеросексуалов, если будет исходить от членов их собственной группы, а не от гомосексуалистов. Чем сильнее **сплоченность** членов группы, тем сильнее группа влияет на них. Например, у членов университетских женских клубов нередко складываются общие вкусы — и при посещениях столовой, и на вечеринках, — и чем ближе подруги, тем больше сходства в их вкусах (Crandall, 1988). Этническая группа нередко довлеет над своими членами, вынуждая их разговаривать, вести себя и одеваться так, как принято «у нас». Афроамериканцы, которые ведут себя как белые, и белые, подражающие афроамериканцам, вызывают насмешки своих товарищей (Contrada et al., 2000).

Эксперименты также свидетельствуют о том, что члены группы, чувствующие привязанность к ней, легче поддаются ее влиянию (Berkowitz, 1954; Lott & Lott, 1961; Sacurai, 1975). Такие люди не любят разногласий с другими членами своей группы. Боясь быть отвергнутыми теми, кого они любят, они предоставляют им определенную власть. В своем труде «Опыт о человеческом разуме» (*Essay Con-*



Трудно выступать одному против всех. Но иногда именно такое поведение превращает человека в героя, как было с одним из присяжных, героем классического фильма «12 разгневанных мужчин», роль которого исполнил Генри Фонда

cerning Human Understanding) Джон Локк, философ, живший в XVII в., так описывал фактор сплоченности: «Из десяти тысяч человек не найти ни одного, который был бы настолько равнодушным и бесчувственным, чтобы сносить постоянные неприязнь и порицание своего окружения».

Статус

Нетрудно догадаться, что чем выше социальный статус человека, тем более заметно его влияние (Driskell & Mullen, 1990). Иногда люди намеренно стараются не солидаризироваться с теми, чей социальный статус невысок, или с теми, кто принадлежит к маргинальным группам. К такому выводу пришли Жанет Свим, Мелисса Фергюсон и Лори Хайерс, когда в экспериментах, аналогичных экспериментам Аша по изучению конформизма, под № 5 и последними на вопросы отвечали женщины с традиционной сексуальной ориентацией (Swim, Ferguson & Hyers, 1999). Когда экспериментатор всем задавал вопрос: «Где бы вы хотели провести романтический вечер с лицом противоположного пола?», испытуемая № 4 иногда отвечала: «Романтический вечер с мужчиной мне не грозит, потому что я лесбиянка». После этого те испытуемые, которые должны были отвечать после нее, старались не повторять ее ответов и в том случае, когда задавали такой вопрос: «Считаете ли вы, что дискриминация женщин действительно имеет место?»

Если вы переживаете, что опоздали на ушедший корабль, вспомните «Титаник».

Неизвестный автор

Изучение нарушений правил уличного движения, проведенное при участии 24 000 ничего не подозревавших пешеходов, показало, что количество нарушений, обычно составляющее 25%, уменьшается до 17% в присутствии дисциплинированного человека (роль которого исполнял помощник экспериментатора) и возрастает до 44% в присутствии нарушителя (Mullen et al., 1990). Наибольшее дисциплинирующее влияние оказывает тот, кто не только соблюдает правила, но и хорошо одет. Похоже, что в Австралии тоже «встречают по одежке». Майкл Уолкер, Сьюзн Гарриман и Стюарт Костелло убедились в том, в Сиднее пешеходы охотнее останавливаются и беседуют с интервьюерами, проводящими опросы общественного мнения, если те хорошо одеты (Walker, Harriman & Costello, 1980).

По данным Милгрэма, в его экспериментах испытуемые с высоким социальным статусом менее охотно подчинялись приказам экспериментатора, чем люди с невысоким статусом (Milgram, 1974). Нанеся жертве удар током напряжением



«По одежке встречают». Внешность, свидетельствующая о высоком социальном статусе человека, усиливает его влияние на окружающих

450 вольт, 37-летний сварщик повернулся к экспериментатору и почтительно спросил: «Что дальше, профессор?» (p. 46). Другой испытуемый, профессор-богослов, отказавшийся повиноваться экспериментатору, когда напряжение достигло 150 вольт, сказал: «Мне непонятно, как эксперимент может быть важнее человеческой жизни», после чего замучил экспериментатора вопросами о том, «этично ли то, что происходит».

Публичный ответ

Вопрос о том, при каких условиях — отвечая на вопросы экспериментатора публично или неофициально — испытуемые проявят большую склонность к конформизму, был одним из первых, который заинтересовал исследователей. Возможно ли, что они проявят большую нерешительность частным образом, но не захотят признаться в этом публично, чтобы их не сочли «флюгерами»? Сейчас ответ на этот вопрос уже ясен: в экспериментальных условиях люди проявляют бóльший конформизм тогда, когда должны отвечать публично, в присутствии других испытуемых, чем когда отвечают на вопросы письменно. Если у испытуемых в экспериментах Аша после того, как они прослушали ответы других, была возможность отвечать письменно и они знали, что кроме экспериментатора, никто эти ответы не прочтет, давление группы меньше отражалось на них. Значительно легче защищать свое мнение в тишине кабины для голосования, чем перед какой бы то ни было группой.

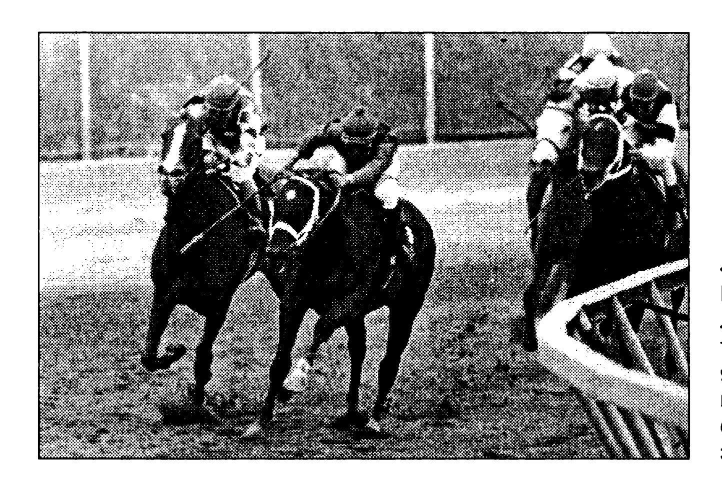
Отсутствие предварительных заявлений

В 1980 г. на скачках «Кентукки-дерби» кобыла по кличке Подлинная Опасность пришла к финишу второй. На следующих скачках «Прикнесс»[1] она успешно преодолела последний поворот и догнала лидера, жеребца по кличке Кодекс. Когда они ноздря в ноздрю выходили из поворота, Кодекс приблизился к Подлинной Опасности, и та, растерявшись, уступила ему победу. Задел Кодекс Подлинную Опасность? Что, если его жокей даже ударил ее по морде хлыстом? После непродолжительного совещания судьи пришли к выводу, что никаких нарушений не было, и объявили Кодекса победителем. Это решение возмутило болельщиков. В телевизионном повторе было отчетливо видно, что Кодекс действительно задел Подлинную Опасность, недотрогу и любимицу зрителей. Был заявлен протест. Судьи снова собрались на совещание, но первоначальное решение осталось без изменения.

> Люди, которые никогда не отказываются от своего мнения, любят себя больше, чем истину.
>
> *Жубер*
> Размышления

Повлияло ли на судей решение, о котором они объявили сразу после скачек? Помешало ли оно им пересмотреть его в дальнейшем? Ответа на этот вопрос мы никогда не получим. Однако мы можем инсценировать подобное событие в лабораторных условиях, как с предварительным заявлением своей позиции, так и без него, и посмотреть, оказывает ли влияние предварительно сделанное заявление или нет. Я снова прошу вас представить себя в качестве участника эксперимента Аша. Экспериментатор предъявляет карточки, на которых представлены отрезки прямой линии, и просит вас отвечать первым. После того как вы сами ответили

[1] Скачки «Прикнесс» — ежегодные скачки трехлеток, проходят на ипподроме «Пимлико» в г. Балтиморе (Мэриленд). — *Примеч. перев.*



Коснулся ли Кодекс Подлинной Опасности? После того как судьи публично объявили о своем решении, даже неопровержимые доказательства их неправоты не смогли заставить их изменить его

и выслушали ответы остальных испытуемых, отличающиеся от вашего, экспериментатор предлагает вам еще раз «хорошенько подумать». Вы откажетесь от своего первоначального мнения, если будете чувствовать давление группы?

Практически никто этого не делает (Deutsch & Gerard, 1955): как правило, люди не отказываются от своего публично высказанного мнения. Самое большее, на что они могут пойти, — это изменить его по прошествии какого-то времени (Saltzstein & Sandberg, 1979). Следовательно, можно предположить, в частности, что судья, выставив оценку участнику соревнований по прыжкам в воду или по гимнастике и увидев затем оценки других арбитров, отличные от своей, скорее всего не изменит ее, но во время следующих соревнований может принять во внимание этот эпизод.

Кроме того, человека, публично высказавшего свое суждение, труднее переубедить. В экспериментах, имитирующих работу жюри присяжных, вероятность принятия первоначально обсуждавшегося приговора выше тогда, когда присяжные голосуют за него поднятием руки, а не тайно (Kerr & MacCoun, 1985). Человек, который довел свое мнение до сведения окружающих, не решается отказаться



Предварительное заявление. Люди, публично обозначившие свою позицию, редко уступают социальному давлению. Спортивные судьи и рефери, которые дорожат собственной репутацией, редко отказываются от своих первоначальных суждений

от него. Тем, кому по роду их деятельности часто приходится убеждать людей в чем-либо, это прекрасно известно. Продавцы задают вопросы, которые скорее подталкивают нас к решению «в пользу» того товара, который они предлагают, чем против него. «Зеленые» спрашивают у людей, как они относятся к переработке отходов, к экономии энергии и к общественному транспорту, и приходят к выводу, что подобные опросы оказывают более существенное влияние на поведение, чем призывы беречь природу, не требующие от тех, к кому они адресованы, никакой личной реакции (Katzev & Wang, 1994). Религиозные проповедники призывают свою паству: «Встаньте со своих мест», — ибо им известно, что люди, публично связавшие себя с новой верой, будут более ревностно придерживаться ее.

Резюме

Экспериментальное изучение конформизма позволило ученым выявить условия, при которых он проявляется, включая и особо благоприятствующие ему обстоятельства. Так, конформизм зависит от особенностей группы: в наибольшей мере он проявляется в присутствии трех или более человек, единодушных в своих суждениях и имеющих высокий социальный статус. Аналогичное влияние на конформизм оказывает и необходимость давать ответы публично (в присутствии группы), а также в тех случаях, когда человек еще не успел предать огласке свое мнение.

Почему проявляется конформизм?

Гамлет. Вы видите вон то облако, почти что вроде верблюда?
Полоний. Ей-богу, оно действительно похоже на верблюда.
Гамлет. По-моему, оно похоже на ласточку.
Полоний. У него спина, как у ласточки.
Гамлет. Или как у кита?
Полоний. Совсем как у кита.

В. Шекспир. Гамлет (пер. М. Лозинского)

Вопрос: Почему Полоний с такой готовностью поддакивает принцу Датскому?

Вспоминаю, как я, американец, надолго приехавший в Германию, впервые оказался на лекции в университете. Когда лектор произнес заключительную фразу, я поднял руки и приготовился аплодировать вместе с остальными слушателями. Но вместо того чтобы устроить овацию, все принялись стучать по столам костяшками пальцев. Что это значит? Им что, не понравилась лекция? Неужели кто-нибудь рискнул на подобную грубость по отношению к знаменитому иностранцу? Да и на лицах слушателей было написано отнюдь не неудовольствие. Решив, что это не что иное, как «немецкий вариант аплодисментов», я последовал примеру окружавших меня людей.

Что подтолкнуло меня к конформизму? Почему я не стал аплодировать, пусть бы все остальные стучали? Возможны две причины. Человек может подчиниться группе, чтобы: а) быть принятым ею и избежать участи отверженного; б) получить важную информацию. Мортон Дойч и Харольд Джерард назвали эти причины соответственно **нормативным влиянием** и **информационным влиянием**.

Нормативное влияние «ответственно» за то, что человек предпочитает «идти в ногу с толпой», чтобы не быть отвергнутым ею. Возможно, Полоний добивался

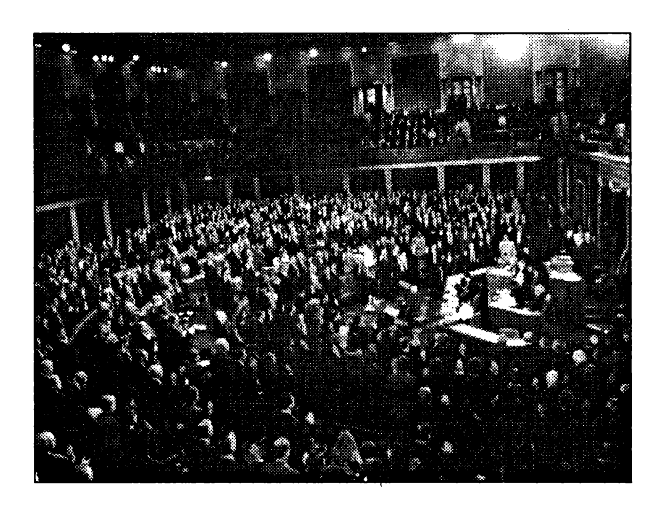
благосклонности Гамлета. И в лабораторных условиях, и в реальной жизни группы нередко отвергают тех, кто постоянно «идет не в ногу» (Miller & Anderson, 1979; Scachter, 1951). С вами никогда не происходило ничего подобного? Социальная отверженность — вещь болезненная, и большинству из нас это известно: за отклонение от групповых норм нередко приходится дорого платить. Джерард вспоминает, как в одном из его экспериментов по конформизму испытуемый, изначально настроенный вполне дружелюбно, попросил разрешения выйти из комнаты, а когда он вернулся,

> у него был совершенно больной вид, и было заметно, что его трясет. Я встревожился и предложил прервать эксперимент. Он категорически отверг это предложение и, приняв участие во всех 36 опытах, ни разу не согласился с остальными. Когда я, по завершении эксперимента, объяснил ему суть и причину обмана, на который был вынужден пойти, он пришел в себя и вздохнул с облегчением, а на лице снова появился румянец. Тогда-то я и спросил его, почему он выходил из комнаты. «Меня тошнило», — ответил он. Он не пошел на поводу у группы, но чего это ему стоило! Он очень хотел, чтобы остальные полюбили и приняли его, но боялся, что этого не произойдет, потому что он все время противоречил им, отстаивая свою точку зрения. Перед вами пример того, как «работает» нормативное давление и как оно мстит за неподчинение (Gerard, 1999).

Нередко высокая цена, которую приходится платить за отступничество, заставляет людей поддерживать то, во что они не верят, или, по крайней мере, скрывать свое несогласие.

Многие солдаты приняли участие в расправе над жителями деревни Сонгми, ибо боялись, что за отказ подчиниться приказу им придется предстать перед военным трибуналом. Нормативное влияние обычно ведет к подчинению. Сказанное в первую очередь относится к тем, кто недавно имел возможность видеть, как были осмеяны другие, и к тем, кто стремится к восхождению по социальной лестнице (Hollander, 1958; Janes & Olson, 2000). Джон Кеннеди вспоминал, что, когда он стал конгрессменом, ему сказали: «Чтобы преуспевать, надо уметь соглашаться с другими» (Kennedy, 1956, p. 4).

Информационное влияние также приводит к согласию. Когда реальность неоднозначна, как, например, в экспериментах Шерифа, основанных на автокинетическом движении, окружающие могут стать ценным источником информации.



Нормативное влияние. Вновь избранные политики нередко мечтают об изменении системы. Однако в дальнейшем, стремясь сделать карьеру в рамках этой системы, под воздействием нормативных влияний они вынуждены подчиниться действующим в ней правилам

Ход мыслей испытуемого может быть таким: «Понятия не имею, насколько сместилась светящаяся точка. А этот парень, похоже, знает». Даже в Декларации независимости сказано, что наш долг — «уважать мнение других людей».

Реакции других испытуемых тоже могут повлиять на нашу интерпретацию неоднозначных стимулов. Возможно, наблюдая за изменяющимися очертаниями облака, Полоний действительно видел то, что помогал ему видеть Гамлет. Люди, наблюдавшие за теми, кто соглашается с мнением, что «свобода слова должна быть ограничена», могут вкладывать в эти слова совсем иной смысл, чем вкладывают в него те, кто наблюдал за противниками этого утверждения (Allen & Wilder, 1980). Люди особенно склонны обосновывать свое решение после того, как выразили согласие с какой-либо группой (Buehler & Griffin, 1994).

> Поступай так, как поступает большинство, и ты заслужишь похвалу.
>
> *Томас Фуллер*
> Гномология

Итак, источником нормативного влияния является забота о социальном имидже. Желание иметь знания, отражающие реальность, порождает информационное влияние. В повседневной жизни нормативное и информационное влияние нередко проявляются вместе. В мои планы не входило быть единственным аплодирующим слушателем на той самой лекции в немецком университете (нормативное влияние), и поведение окружающих не только удержало меня от этого, но и подсказало мне, как я должен выразить свою благодарность лектору (информационное влияние).

В экспериментах, цель которых — получить ответ на вопрос «когда люди становятся конформистами», нормативное и информационное влияния изолируются друг от друга. Конформность выше тогда, когда испытуемые отвечают в присутствии группы; в этом, конечно, проявляется нормативное влияние (ведь независимо от того, отвечают ли испытуемые публично или про себя, они получают одну и ту же информацию). Более того, чем многочисленнее группа, тем больше данный наедине ответ отличается от публичного (Insko et al., 1985). С другой стороны, конформность испытуемых выше в тех случаях, когда они ощущают себя некомпетентными, когда задание трудное и когда испытуемым не все равно, ошибутся они или дадут правильный ответ, т. е. когда налицо все признаки информационного влияния. Почему же мы проявляем конформизм? Можно назвать две основные причины: мы хотим нравиться окружающим и хотим, чтобы нас одобряли, или потому, что нам хочется поступить правильно.

Социальная психология в моей работе

Когда я поступила в аспирантуру и начала изучать организацию книгоиздательства, моей целью было совершенствование собственных редакторских навыков. У меня и в мыслях не было, что мне предстоит встреча с принципами социальной психологии. Однако один из фундаментальных ее принципов – нормативное влияние – тесно связан с книгоиздательским маркетингом. Многие люди покупают книги не для того, чтобы читать их, а чтобы поставить их на полку и демонстрировать гостям. Мысль о том, что на поведение наших покупателей влияет не только то, каковы они есть на самом деле, но и то, какими они хотят казаться, должна направлять действия профессионалов, действующих на книжном рынке. Сейчас я считаю, что посвятить себя изучению маркетинга – лучший способ применить тот энтузиазм, с которым я отношусь к социальной психологии.

Трэйси Эрлих,
Texas A & M University, 1999.

Кто проявляет конформизм?

Конформность зависит не только от ситуации, но и от личностных качеств людей. В какой мере? И в каких социальных контекстах эти личностные качества проявляется наиболее наглядно?

Можно ли сказать, что некоторые люди более, чем другие, подвержены (или, возможно, правильнее сказать открыты) социальному влиянию? Есть ли среди ваших друзей такие, кого вы могли бы назвать «конформистами» и «нонконформистами»? Мне кажется, что большинству из нас это сделать нетрудно. Изучая конформизм, ученые исследуют его зависимость от многих факторов, связанных с индивидами. Не вдаваясь в детали, давайте рассмотрим два из них — личностные качества и культуру.

Личность

Изучение социальными психологами связи между личностными качествами и социальным поведением шло параллельно с изучением взаимного влияния установок и поведения. В течение 1950-х и в начале 1960-х гг. психологи изучали влияние внутренних мотивов и диспозиций на поступки людей. Так, оказалось: большую склонность к конформизму проявляли люди, признававшиеся в том, что нуждаются в социальном одобрении (Snyder & Ickes, 1985). В конце 1960-х гг. и в 1970-е гг. исследователи, изучавшие зависимость социального поведения, в частности конформизма, от личностных качеств, выявили лишь очень слабую корреляцию (Mischel, 1968). В отличие от ситуативных факторов, влияние которых легко доказуемо, предсказать поведение людей на основе результатов тестирования их личностных качеств оказалось практически невозможно. Если вам нужно было узнать, насколько конформным, агрессивным или склонным к помощи окажется тот или иной человек, подробное описание ситуации, в которой этому человеку предстояло действовать, оказывалось значительно более полезным, чем результаты его тестирования с помощью целого ряда психологических тестов. В связи с этим Милгрэм писал: «Я убежден в существовании сложного основополагающего принципа подчинения и неподчинения личности. Но я знаю, что мы его не обнаружили» (Milgram, 1974, p. 205).

Размышляя о своем эксперименте «Тюрьма» и о других своих лабораторных исследованиях, Филип Зимбардо утверждал: конечная цель

> заключается в том, чтобы сказать, как пробить брешь в вашем эгоцентризме, сказать, что вы ничем не отличаетесь от других людей, что все, что когда бы то ни было делали другие человеческие существа, не может быть вам чуждо, и вы не вправе отделить себя от этого! Мы должны преодолеть мысль о противопоставлении «мы — они», которой благоприятствует наша ориентация на диспозиции, и понять, что давление ситуации на человека в отдельно взятый отрезок времени может быть настолько сильным, что способно сокрушить абсолютно все: прежние нравственные ценности, историю, биологию, семью, церковь (Bruck, 1976).

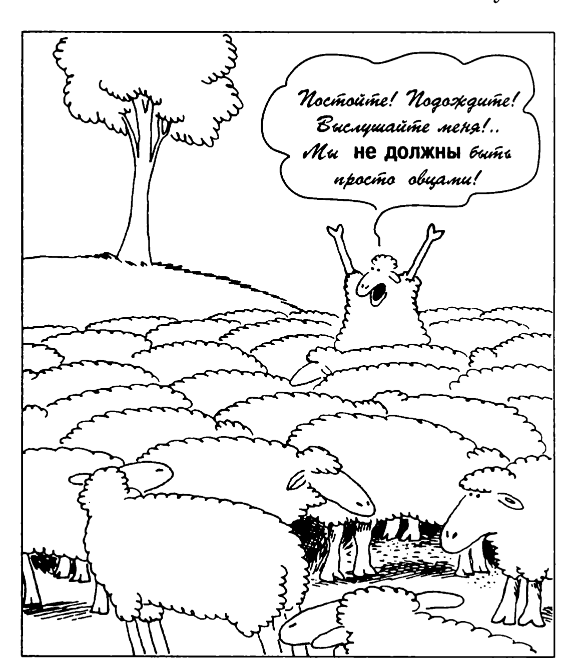
В 1980-е гг. мысль о том, что индивидуальные диспозиции играют незначительную роль, подвигла специалистов в области психологии личности обратиться к изучению обстоятельств, при которых они все-таки прогнозируют поведение. Результаты их исследования подтвердили принцип, о котором мы уже говорили в главе 4: в то время как внутренние факторы (установки, личностные качества) редко точно прогнозируют какое-либо конкретное действие индивида, они значи-

тельно надежнее прогнозируют его обычное поведение в большинстве ситуаций (Epstein, 1980; Rushton et al., 1983). Следующая аналогия поможет понять смысл сказанного: предсказать ваше поведение в какой-то конкретной ситуации так же трудно, как и ваш ответ на какой-то конкретный вопрос теста. Однако насколько более предсказуема ваша итоговая оценка за тест, настолько предсказуема конформность (общительность, агрессивность и т. д.) вашего поведения в большинстве ситуаций.

> Я не хочу подгонять себя под этот мир.
> *Вуди Гатри*

Личностные качества также лучше прогнозируют поведение тогда, когда нет сильного социального давления. Как и многие другие экспериментальные исследования, эксперименты Милгрэма по подчинению — примеры «крутых» ситуаций: когда требования экспериментаторов решительны и однозначны, индивидуальным различиям испытуемых трудно проявиться. Но даже в этих условиях участники экспериментов Милгрэма весьма заметно отличались друг от друга по проявленной ими покорности; к тому же есть достаточно веские основания считать, что в некоторых случаях на их подчинение влияли такие факторы, как их неприязнь к жертве, уважение к авторитету экспериментатора и желание соответствовать возлагавшимся на них надеждам (Blass, 1990, 1991). В нацистских концлагерях одни охранники проявляли доброту, а другие превращали живых детей в мишени для стрельбы или бросали их в огонь. Личность имеет значение.

Еще сильнее индивидуальные особенности проявляются в «слабых» ситуациях, например, когда два незнакомых человека сидят в приемной и ничто не направляет их поведение (Ickes et al., 1982; Monson et al., 1982). Если поместить двух похожих людей в сильно отличающиеся друг от друга ситуации, то окажется, что влияние контекста перевесит индивидуальные различия. Но даже при поверхностном сравнении повседневного поведения людей типа Саддама Хусей-



В отличие от группы, между членами которой существуют разногласия, группа, в которой царит единодушие, сильнее влияет на конформность, чем личностные качества



Индивидуальность проявляется значительно ярче, когда у нас есть возможность наблюдать разные реакции людей на одну и ту же ситуацию, как в этом случае, когда «американские горки» у одного вызывают восторг, а у другого – ужас

на и людей типа матери Терезы влияние особенностей личности выглядит более веским.

Интересно наблюдать колебание мнений профессионалов. Не преуменьшая роли социальных сил, отрицать которую невозможно, они сейчас возвращаются к тому, чтобы принимать во внимание и личностные качества индивидов, и их генетические предрасположенности. Подобно психологам, которые изучают установки и о которых было рассказано выше, специалисты в области психологии личности проясняют связь между тем, кто мы такие, и тем, что мы делаем, подтверждая существование этой связи. Благодаря их усилиям сегодня социальные психологи согласны с мнением Курта Левина, одного из основоположников теоретической психологии: «Любое психологическое событие зависит как от состояния человека, так и от среды, хотя их относительная значимость в разных ситуациях различна» (Lewin, 1936, p. 12).

Культура

Может ли культура, в которой сформировался человек, помочь спрогнозировать степень его конформности? Да, может. Джеймс Виттакер и Роберт Мид, повторив эксперименты Аша по конформизму в разных странах, выявили в большинстве из них практически одинаковые уровни конформности: 31% в Ливане, 32% в Гонконге, 34% в Бразилии, но 51% в Зимбабве, у племени банту, в котором инакомыслие строго наказывается. Когда Милгрэм с помощью разных методик изучал конформизм норвежских и французских студентов, последние последовательно демонстрировали меньшую склонность к нему (Milgram, 1961).

Как вы думаете, какие результаты (сравнительно с «американскими) были получены исследователями, повторившими эксперименты Милгрэма в Австралии, Австрии, Германии, Италии, Иордании, Южной Африке и в Испании? Степень конформности оказалась сходной или даже более высокой, например, в Мюнхене она составила 85% (Blass, 2000).

Однако культурные традиции способны изменяться. Эксперименты Аша, повторенные в Великобритании, Канаде и США с участием в качестве испытуемых студентов, в некоторых случаях свидетельствовали о большем нонконформизме, чем довелось наблюдать Ашу 20 или 30 лет тому назад (Lalancette & Standing, 1990; Larsen, 1974, 1990; Nicholson et al., 1985; Perrin & Spencer, 1981).

Следовательно, хоть конформизм и подчинение — универсальные феномены, они тем не менее зависят и от культурных традиций, и от исторической эпохи (Bond, 1988; Triandis et al., 1988). Культуры Америки и Европы учат индивидуализму: ты сам несешь ответственность за себя. Прислушивайся к голосу собственной совести и следуй ему. Не изменяй себе самому. Пойми, в чем состоит твоя уникальность. Удовлетворяй свои потребности. Уважай личную жизнь других. Культура азиатских стран и остальные незападные культуры более склонны учить коллективизму: твоя семья или твой клан ответственны за всех своих членов, действия которых могут либо прославить их, либо обесчестить. Так что заботься о том, чтобы твоя семья или твой клан могли гордиться тобой. Будь привержен традициям своей культуры. Уважай старших по возрасту и по положению. Стремись к гармонии и никогда никого не критикуй публично. Будь предан своей семье, компании, в которой работаешь, и своей стране. Живи жизнью коллектива и не думай, что у тебя есть собственное Я, не связанное с твоим социальным контекстом. Метаобзор 133 исследований, проведенных в 17 странах, который был выполнен Родом Бондом и Питером Смитом, подтверждает факт влияния на конформизм этих культурных ценностей (Bond & Smith, 1996). По сравнению с представителями индивидуалистических культур носители коллективистских культурных традиций более открыты влиянию окружающих.

Резюме

Окончательных ответов на вопрос «Кто проявляет конформизм?» не так уж много. Результаты тестирования с использованием ряда личностных тестов не дают возможности прогнозировать конкретные акты проявления конформизма, но больше подходят для прогноза склонности к нему (и другим формам социального поведения) в повседневной жизни. Влияние личностных качеств на конформизм сильнее проявляется в «слабых» ситуациях, в которых социальные силы не настолько велики, чтобы «перебить» индивидуальные различия. Хотя предрасположенность к конформизму и подчинению — универсальное качество, присущее всем людям без исключения, восприимчивость к социальному влиянию у представителей разных культур различна.

Сопротивление социальному давлению

Способны ли люди активно сопротивляться социальному давлению? Могут ли они отказаться делать то, что их заставляют, и сделать вместо этого совсем другое? Какими могут быть мотивы подобного нонконформизма?

Реактивное сопротивление

Люди ценят собственную свободу и самостоятельность. Поэтому, когда социальное давление становится настолько сильным, что возникает реальная угроза их личной свободе, они нередко бунтуют. Вспомните Ромео и Джульетту: противодействие обеих семей только усилило их любовь. Или детей, которые защищают свою свободу и независимость, совершая поступки, противоположные тем, на которых настаивают их родители. Поэтому умные родители, вместо того чтобы командовать детьми, предлагают им выбор: «Пора мыться. Примешь ванну или встанешь под душ?»



Можно ли считать это проявлением реактивного сопротивления? Установлено, что среди студентов, не достигших 21 года, меньше совершенно не пьющих и больше злоупотребляющих спиртным, чем среди их товарищей, имеющих законное право употреблять спиртные напитки

Теория психологического реактивного сопротивления, суть которой заключается в том, что люди действительно ведут себя так, чтобы защитить собственное ощущение свободы, находит подтверждение в экспериментальных данных, свидетельствующих о том, что попытки ограничить свободу индивида нередко заканчиваются антиконформным «эффектом бумеранга» (Brehm & Brehm, 1981; Nail et al., 2000). После того как женщины в университетах Запада осознали, чего именно ждет от них традиционная культура, они стали менее склонны к проявлению стереотипного «женского» поведения (Cialdini et al., 1998). Или представьте себе, что кто-то останавливает вас на улице и просит подписать воззвание в защиту чего-то, по отношению к чему у вас нет четкой позиции. Пока вы размышляете, подходит еще один человек и говорит, что «следует запретить собирать подписи под такими воззваниями и подписывать их». Согласно теории реактивного сопротивления, подобная неприкрытая попытка ограничить вашу свободу лишь увеличит вероятность того, что вы поставите свою подпись. Именно это и наблюдала Мадлен Хейлман, когда проводила подобный эксперимент на улицах Нью-Йорка (Heilman, 1976).

> Делать все в точности до наоборот – это тоже форма подражания.
> *Лихтенберг*
> Афоризмы

Реактивное сопротивление может быть одной из причин пристрастия к спиртному молодых людей, не достигших 21 года[1]. Опрос, проведенный в 1997 г. Канадским центром изучения нарко- и алкогольной зависимости (*Canadian Centre on Substance Abuse*) среди лиц 18–24-летнего возраста, показал, что в течение года, предшествовавшего опросу, 69% лиц старше 21 года пили столько же, сколько 77% тех, кому еще не исполнилось 21 года. Согласно данным опроса, проведенного в США в 56 кампусах, полностью воздерживаются от употребления спиртного 25% студентов старше 21 года и только 19% студентов моложе этого возраста. По данным Рут Энгз и Дэвида Хансона, спиртным злоупотребляют 15% студентов старше 21 года и 24% тех, кто моложе (Engs & Hanson, 1989). Авторы полагают, что эти результаты – отражение реактивного сопротивления запрету. Возможно, они также отражают

[1] В США запрещается продавать алкогольные напитки лицам моложе 21 года. – *Примеч. перев.*

и влияние ровесников. В том, что касается алкоголизма и наркомании, ровесники не только влияют на установки, но и снабжают спиртным и наркотиками, создают условия для их употребления. Это помогает объяснить, почему студенты колледжей, которые постоянно находятся в среде своих соучеников, нередко пропагандирующих и приветствующих употребление спиртного, пьют больше, чем их ровесники, не связанные с колледжами (Atwell, 1986).

Феномен реактивного сопротивления убеждает нас в том, что люди — не марионетки. Социолог Питер Бергер очень красноречиво излагает эту мысль:

> Мы видим марионеток, танцующих на крошечной сцене: повинуясь кукловодам, дергающим за веревочки, они двигаются туда-сюда и исполняют предписанные сценарием маленькие роли. Мы понимаем логику этого театра и сами участвуем в представлении. Занимая определенное место в обществе, мы отдаем себе отчет в том, что значит висеть на этих невидимых нитях. В какой-то момент мы даже начинаем воспринимать себя как настоящих марионеток. Но потом наступает прозрение, и до нас доходит, чем театр марионеток отличается от нашей собственной драмы. В отличие от марионеток мы имеем возможность остановиться, оглянуться и понять всю ту машинерию, которая приводит нас в движение. А это — первый шаг к свободе (Berger, 1963, р. 176).

Утверждение собственной уникальности

Представьте себе мир стопроцентного конформизма, в котором все люди мыслят и действуют одинаково. Можно ли назвать такой мир счастливым? Если нонконформизм способен создать дискомфорт, может ли единообразие создать комфорт?

Когда люди сильно отличаются от окружающих, им неуютно. Но им столь же неуютно, по крайней мере в странах Запада, когда они — точно такие же, как и все остальные. Люди чувствуют себя лучше, если воспринимают себя как уникальных личностей (Snyder & Fromkin, 1980). Более того, своим поведением они отстаивают право на уникальность. Проводя один из своих экспериментов, Снайдер убеждал студентов Университета Пердью в том, что «10 самых важных их установок» были либо отличными от установок 10 000 студентов, либо идентичными им (Snyder, 1980). Когда они в дальнейшем участвовали в эксперименте по конформизму, те из них, кого экспериментатор «лишил возможности» чувствовать себя уникальными, более активно отстаивали свое право быть личностями и вели себя как нонконформисты. Когда же участники другого эксперимента слышали, что кто-то из испытуемых формулирует установки, идентичные их собственным, они даже меняли свою позицию, чтобы поддержать присущее им чувство уникальности.

> Когда я нахожусь в Америке, у меня нет ни малейшего сомнения в том, что я — еврей, но я сильно сомневаюсь в том, что я действительно американец. Приезжая в Израиль, я твердо знаю, что я — американец, но у меня нет никакой уверенности в том, что я — еврей.
>
> *Лесли Фидлер*
> Скрипач на крыше, 1991

Восприятие самого себя как уникальной личности проявляется и в «спонтанной Я-концепции». Уильям Мак-Гуайр и его коллеги из Йельского университета сообщают: когда детей просят рассказать о себе, они предпочитают говорить о том, что отличает их от окружающих (McGuire & Padawer-Singer, 1978; McGuire et al., 1979). Дети, родившиеся в других странах, более склонны, чем другие, к упоминанию места своего рождения. Рыжие дети чаще, чем темноволосые и блондины, по собственной инициативе говорили о цвете волос, а худые и тучные — о своем весе. Дети, принадлежащие к национальным меньшинствам, не забывали сказать о своей расовой принадлежности. Точно так

же мы острее осознаем свой пол, когда находимся в окружении лиц противоположного пола (Cota & Dion, 1986). Недавно мне пришлось побывать на конференции, устроенной Американской психологической ассоциацией; поняв, что из 11 участников 10 — женщины, я сразу же вспомнил о своей принадлежности к мужскому полу. На следующий день во время перерыва я пошутил, сказав, что длинной очереди в мужскую туалетную комнату сегодня не ожидается, чем привлек внимание своей соседки к тому, на что она раньше не обратила никакого внимания, — на гендерный состав участников конференции.

> Самоосознание – осознание человеком самого себя как «Я» – возможно лишь при противопоставлении его чему-то «другому», чему-то, что не является им.
>
> *К. С. Льюис*
> Проблема боли, 1940

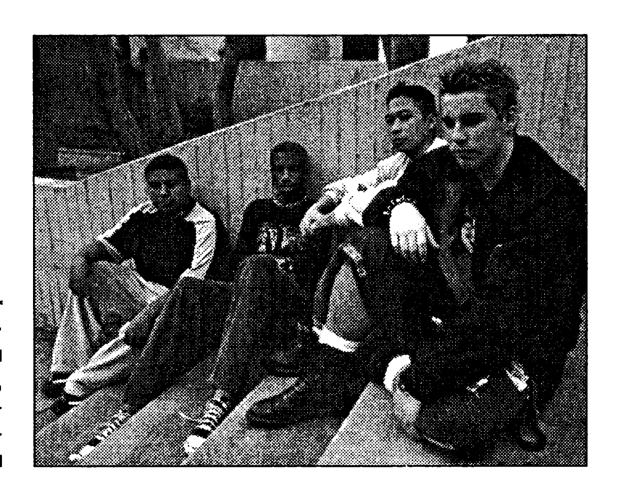
Принцип, говорит Мак-Гуайр, заключается в следующем: «Индивид ощущает себя тем и настолько, в чем и насколько он отличается от других». Следовательно, если я — «чернокожая женщина в компании белых женщин, я склонна думать о себе как об афроамериканке; если же я окажусь в компании чернокожих мужчин, то цвет моей кожи отойдет на задний план, и я стану больше осознавать тот факт, что я – женщина» (McGuire et al., 1978). Это признание позволяет понять, почему любое меньшинство склонно осознавать свое отличие и реакцию на него окружающих. Большинство, значительно менее осознающее свою расовую принадлежность, может считать меньшинство «излишне чувствительным». Когда мне случается быть в Шотландии, где мой американский акцент выдает во мне иностранца, я постоянно помню о своей национальной принадлежности и чувствителен к тому, как реагируют на нее окружающие.

Даже если представители двух культур очень похожи, они все равно обратят внимание на то, что отличает их друг от друга, какими бы незначительными ни были эти отличия. Даже самые несущественные расхождения способны вызвать насмешку и стать причиной конфликта. Джонатан Свифт высмеял это явление в своем романе «Путешествие Гулливера», описав войну между «остроконечниками» и «тупоконечниками», разница между которыми заключалась в том, что первые предпочитали разбивать яйца с острого конца, а вторые — с тупого. В мировом масштабе разница между шотландцами и англичанами, между представителями племен хуту и тутси, между сербами и хорватами или между католиками и протестантами, живущими в Северной Ирландии, невелика. Но и небольших различий достаточно для того, чтобы разгорелся большой конфликт (Rothbard & Taylor, 1992). Нередко соперничество с другой группой тем сильнее, чем больше она напоминает твою собственную.

> Каждый хочет быть исключением из правил, и из этого правила нет исключения.
>
> *Малколм Форбс*
> «Форбс»[1]

Ирония заключается в том, что, хотя никто из нас не хочет быть «белой вороной», все мы похожи друг на друга своим желанием быть «не как все» и вниманием к тому, в какой мере нам это удается. Однако, как следует из результатов изучения предрасположения в пользу своего Я (глава 2), нам нужно вовсе не любое отличие, а только отличие «в правильном направлении». Мы стремимся не к то-

[1] Журнал деловых кругов, освещающий вопросы менеджмента и определяющий критерии наиболее эффективного ведения бизнеса. Основан Б. Ч. Форбсом (1880–1954) в 1917 г. Достиг пика популярности под руководством его сына М. С. Форбса (1919–1990). — *Примеч. перев.*



Отстаивание собственной уникальности. Большинство из нас, не желая сильно отличаться от окружающих, тем не менее подчеркивают свою индивидуальность с помощью своего собственного стиля или одежды

му, чтобы просто отличаться от среднестатистической личности, а к тому, чтобы быть лучше ее.

Завершая рассмотрение такого феномена, как конформизм, хотелось бы сказать несколько слов об экспериментальном методе, использованном при его изучении. Ситуации, которые создавались для этого в лабораториях, отличаются от ситуаций, возникающих в реальной жизни. Часто ли нас просят оценить длину отрезка прямой линии или наказать кого-либо ударом электрического тока? Сходства между психологическими процессами, протекающими в лабораторных условиях и в реальной жизни, не больше, чем между горящей спичкой и лесным пожаром, иллюстрирующими один и тот же процесс — процесс горения (Milgram, 1974). Делая обобщения на основании простого процесса — горения спички, мы должны проявлять осторожность, потому что лесной пожар — явление сложное. Однако контролируемые эксперименты с горящими спичками могут дать нам такую информацию о процессе горения, которую не могут дать наблюдения за лесными пожарами. Аналогично и социально-психологические эксперименты позволяют нам проникнуть в суть поведения и выявить такие его стороны, которые трудно выявить в реальной жизни. Экспериментальная ситуация уникальна, но то же можно сказать и о любой социальной ситуации. Предлагая испытуемым различные уникальные в своем роде задания и повторяя свои эксперименты в разных странах и в разное время, исследователи находят общие закономерности, скрытые внешними различиями.

Резюме

Повышенное внимание социальных психологов к силе социального давления должно дополняться не менее пристальным вниманием к силе личности. Мы не марионетки. Когда социальное давление становится чрезмерным, в людях нередко пробуждается потребность в реактивном сопротивлении, и они начинают противодействовать принуждению, чтобы сохранить присущий им дух свободы. Если подобную потребность в реактивном сопротивлении испытывают одновременно все члены какой-либо группы, результатом может стать бунт.

Мы не чувствуем себя комфортно, когда сильно отличаемся от окружающих, но нам не хочется и быть «как все». Поэтому мы ведем себя так, чтобы сохранить

ощущение уникальности своей личности. Будучи членом какой-либо группы, мы острее всего осознаем свое отличие от окружающих.



Быть членом общества и оставаться индивидуальностью

Делай то, что считаешь нужным. Подвергай сомнению слова авторитетов. Если ты этого хочешь, делай. Думай о своем удовольствии. Не будь конформистом. Принимай самого себя. Не изменяй себе. Это твой долг по отношению к самому себе.

Мы слышим слова вроде этих снова и снова... если живем в одной из стран с индивидуалистической западной культурой: в Западной Европе, Австралии, Новой Зеландии, Канаде и особенно в США. Не подвергаемая сомнению мысль о том, что индивидуализм — это хорошо, а конформизм — плохо, есть то, что в главе 1 было названо «социальной репрезентацией» — идеей, которую разделяют все. Все вымышленные герои нашей культуры — от Гекльберри Финна до Шерлока Холмса, от Люка Скайуокера до юноши из «Общества мертвых поэтов»[1] — бунтовали против установленных правил, считая приоритетными права личности и восхваляя того, кто противостоит группе.

В 1831 г. французский писатель Алексис де Токвилль, побывав в Америке, ввел в обиход термин «индивидуализм». Он писал: «Индивидуалисты никому ничем не обязаны и вряд ли ждут чего-либо от окружающих. Они привыкли думать о себе в отрыве от окружающих и считают, что их судьба зависит исключительно от них самих».

Спустя полтора века психотерапевт Фриц Перлз в своей «Гештальт-молитве» (*Gestalt Prayer*) выразил эту идею крайнего индивидуализма в предельно лаконичной форме:

> Я занимаюсь своим делом, а ты занимайся своим.
> Я пришел в этот мир не для того, чтобы оправдывать твои ожидания,
> А ты — не для того, чтобы оправдывать мои (Perls, 1972).

Его поддержал психолог Карл Роджерс: «Единственный вопрос имеет значение: "Живу ли я так, что моя жизнь полностью удовлетворяет меня и дает мне возможность реализовать все свои способности?"» (Rogers, 1985).

Как уже отмечалось в главе 2, вряд ли людей, живущих в странах с другими культурными традициями, включая страны Азии, волнует только это. Там, где ценится *общность*, принимается и конформизм. Школьники нередко демонстрируют свою солидарность тем, что носят форму. Межличностные отношения чрезвычайно важны, чтобы сохранить гармонию, разногласия и конфронтация замалчиваются. «Торчащий гвоздь забивают» — говорят японцы.

Амитай Этциони, в недавнем прошлом президент Американской социологической ассоциации, убеждает нас в пользе коммунитаристского индивидуализма, в котором наш нонконформистский индивидуализм сочетается с общинным духом (Etzioni, 1993). Коллега Этциони, Роберт Белла, выражает свое согласие с этой точкой зрения: «Коммунитаризм основан на ценности, которая заключается

[1] См. фильм с аналогичным названием. — *Примеч. науч. ред.*

в умении пожертвовать личным». Но он также «подчеркивает центральную ценность — солидарность... и то, что нас формируют наши отношения с другими людьми» (Bellah, 1996).

Как представители западных культур, живущие в разных странах, большинство читателей этой книги наслаждаются теми преимуществами, которые дает им нонконформистский индивидуализм; однако, по мнению сторонников коммунитаризма, мы теряем при этом то хорошее, что несет в себе коллективно организованная жизнь.

Нам, людям, нравится чувствовать свою уникальность и быть хозяевами собственных жизней, но мы также и социальные создания, имеющие базовую потребность принадлежать к той или иной группе. Сам по себе конформизм ни хорош, ни плох. Следовательно, мы как личности должны стремиться к балансу между независимостью и привязанностью к другим людям, между личной жизнью и жизнью общественной, между индивидуальностью и социальной идентичностью.

ГЛАВА 7

Убеждение[1]

Геббельс, министр «народного просвещения» и пропаганды в фашистской Германии, отлично понимал, какую силу имеет убеждение. Установив контроль над печатью, радио, искусством вообще и кинематографом в частности, он предпринял обработку сознания немецкого народа, чтобы заставить его принять идеологию нацизма. Единственной газетой, которую Гитлер прочитывал от корки до корки, была *Der Strümer* — антисемитская газета, издававшаяся пятисоттысячным тиражом его другом и соратником Юлиусом Штрайхером. Штрайхер издавал также и антисемитские детские книги и, как и Геббельс, часто выступал на массовых митингах, ставших неотъемлемой частью пропагандистской машины нацистов.

Насколько эффективной была деятельность Геббельса, Штрайхера и других идеологов нацизма? Действительно ли они сделали то, в чем их обвинили союзники на Нюрнбергском процессе: «отравили сознание миллионов людей» (Bytwerk, 1976)? Многие немцы прониклись жгучей ненавистью к евреям, но отнюдь не все. Были и просто сочувствовавшие антисемитской политике. Большинство же остальных были либо настолько равнодушны, либо настолько запуганы, что не только не смогли отказаться от личного участия в уничтожении евреев, но даже не попытались воспрепятствовать Гитлеру. Без соучастия миллионов Холокост был бы невозможен (Goldhagen, 1996).

> **Речь обладает энергией. Слова не исчезают бесследно. То, что рождается звуком, вырастает в дела.**
>
> Раввин *Абрам Хешель*, 1961

В современном мире тоже немало мощных пропагандистских сил. Установки подрастающего поколения по отношению к марихуане быстро изменились после опубликования результатов изучения физических и социальных последствий употребления этого наркотика. По данным Калифорнийского университета в Лос-Анджелесе, ежегодно проводящего соответствующие опросы среди 250 000 первокурсников колледжей, в период с 1978 по 1991 г. число сторонников легализации марихуаны уменьшилось с 50 до 21% (Dey et al., 1991; Sax et al., 2000). Одновременно число учащихся старших классов американских средних школ, считающих, что регулярное употребление марихуаны «сопряжено с большим риском», возросло более чем в 2 раза — с 35 до 79% в 1991 г. (Johnston et al., 1996). По мере того как изменяются установки, изменялось и поведение. В 1992 г. в течение месяца, предшествовавшего опросу, число старшеклассников, употреблявших марихуану, уменьшилось с 37 до 12%. Аналогичным образом изменились

---

[1] В написании этой главы для седьмого издания принимала участие Лиса Эванс. Доктор Эванс — доцент кафедры психологии *Hope College*, занимающаяся исследованиями в области убеждения.

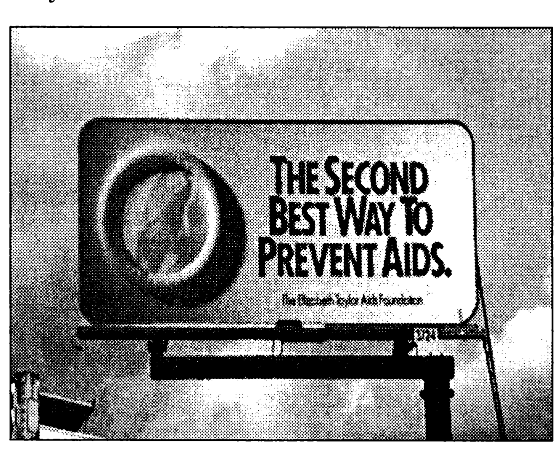
и установки канадских подростков: число потребителей марихуаны уменьшилось (Smart et al., 1991). Однако в дальнейшем, благодаря более благоприятному «образу употребления наркотиков», созданному средствами массовой информации, изменились и установки, и поведение. К 2000 г. число студентов колледжей — сторонников легализации наркотиков — вернулось к прежней цифре 34%, число старшеклассников, считавших, что регулярно употребляющие марихуану «сильно рискуют», уменьшилось и составило лишь 57%, а количество марихуаны, потребляемой ими ежемесячно, возросло на 23%.

> Фанатик – это человек, не способный изменить свое мнение и не желающий сменить тему.
>
> *Уинстон Черчилль*, 1954

По данным центров контроля и профилактики заболеваний, количество курильщиков в США за последние 30 лет уменьшилось примерно в 2 раза и составляет в настоящее время 26%, что отчасти является результатом пропаганды здорового образа жизни. Число первокурсников американских колледжей, полностью отказавшихся от употребления пива, возросло с 25% в 1981 г. до 47% в 1996 г. За последние десятилетия заметно пополнились и ряды взрослых образованных людей, небезразличных к собственному здоровью и к проблемам безопасности и полностью отказавшихся от употребления пива и от курения.

> Помни: изменив свое мнение и последовав за тем, кто ведет к истине, ты останешься свободным человеком.
>
> *Марк Аврелий*
> Размышления, VIII. 16, 121–180

Однако некоторые пропагандистские усилия оказываются тщетными. Один крупномасштабный эксперимент, предпринятый правительством для того, чтобы убедить людей пользоваться ремнями безопасности, практически не дал никаких позитивных результатов (7 тщательно продуманных реклам были 943 раза показаны в прайм-тайм по кабельному телевидению, подписчиками которого являются 6400 семей). Психолог Пол Словик предположил, что он и его коллеги могли бы лучше справиться с этой задачей (Slovic, 1985). Они исходили из того, что вероятной причиной непопулярности ремней безопасности может быть самонадеянность людей, считающих себя неуязвимыми. Хотя и верно, что лишь одна поездка из 100 000 заканчивается аварией, поскольку в среднем в течение жизни человек совершает около 50 000 поездок, чувство собственной безопасности в конечном итоге может обернуться для многих лишь «иллюзией неуязвимости».



Насколько убедителен этот плакат? Почему? (*Текст плаката*: Второй наилучший способ избежать СПИДа. Мелким шрифтом: Фонд Элизабет Тейлор против СПИДа)



Убеждение — явление повсеместное. В тех случаях, когда мы одобряем его, мы можем считать его «просвещением». (*Текст плаката*: Думай глобально. Действуй локально. ПЕРЕРАБОТАЙ ОТХОДЫ в компании Крогер)

При поддержке Национальной комиссии по безопасности движения Словик и его коллеги создали 12 телевизионных реклам, для того чтобы убедить людей, не пользующихся ремнями безопасности, в том, что они очень рискуют. После предварительного тестирования с участием нескольких сот человек несколько тысяч человек — методом отсеивания — оценили 6 реклам. Выбранные таким образом 3 лучшие рекламы многократно демонстрировались другой аудитории. Увы! Они никак не повлияли на использование ими ремней безопасности. По мнению Словика, поскольку каждая благополучная поездка усиливает «настрой на неиспользование» ремней, «не исключено, что вообще никакая кампания и никакая реклама не смогут лучше убедить водителей пользоваться ими, чем пример небольшой группы американцев, которые добровольно согласятся на это». В конце концов, чтобы убедить большинство американцев пользоваться ремнями безопасности, потребовалось принятие соответствующих законов, поддержанных как определенными штрафными санкциями за их нарушение, так и общенациональной кампанией «Пристегнись, Америка!»

> Идет ли речь о старых доктринах или о пропаганде чего-либо нового, – проглотить их и следовать им есть проявление слабости, все еще присущей человеческому разуму.
>
> *Шарлотта Перкинс Джилман*
> Работа человека, 1904

Как показывают эти примеры, усилия, предпринимаемые для того, чтобы убедить людей в чем-либо, порой бывают безнравственными, а порой — благородными, порой — эффективными, а порой — тщетными. По своей сути убеждение не зло и не благо. Цель, которую ставит перед собой убеждающий, и содержание его сообщения — вот что приводит к дурным или хорошим последствиям. Убеждение, приносящее зло, мы называем «пропагандой», убеждение, целью которого является благо, — «просвещением». По сравнению с пропагандой просвещение менее принудительно и располагает лучшей доказательной базой в виде фактов. Однако в реальной жизни мы обычно называем пропагандой то, во что не верим, и просвещением — то, во что верим (Lumsden et al., 1980).

Мы же должны откуда-то черпать свои мнения. Поэтому убеждение — будь то пропаганда или просвещение — неизбежно. Воистину, убеждение вездесуще: оно и в политике, и в маркетинге, в ухаживании, в действиях родителей, в торговле, в религии и в принятии судебных решений. Поэтому социальных психологов и интересует, что именно приводит к эффективному, долговременному изменению

установок. Какие факторы влияют на убеждение? И что нужно тем, кто убеждает, чтобы они могли как можно более эффективно «просвещать» окружающих?

Представьте себе, что вы — топ-менеджер, занимающийся маркетингом или рекламой, один из тех, кто ответствен за последствия ежегодного расходования на рекламу по всему миру более $400 миллиардов (Brown et al., 1999). Или вообразите себя на месте проповедника, желающего убедить свою паству в необходимости больше любить ближнего и заботиться о нем. Или что вы пропагандируете экономию энергии, грудное вскармливание младенцев или участвуете в избирательной кампании какого-либо политика. Что вы должны сделать для того, чтобы и вы сами, и исходящая от вас информация были убедительными? А если вы опасаетесь, что другие убеждающие могут начать манипулировать вами, какая тактика, используемая ими, должна заставить вас насторожиться?

Чтобы ответить на эти вопросы, социальные психологи обычно изучают убеждение так, как некоторые геологи изучают эрозию: исследуя влияние различных факторов в непродолжительных контролируемых экспериментах. Влияние невелико, оно наиболее заметно проявляется в случае слабых установок и не затрагивает наших нравственных ценностей (Johnson & Eagly, 1989; Petty & Krosnik, 1995). Тем не менее они позволяют нам представить себе, как при наличии достаточного количества времени подобные факторы могут оказаться весьма эффективными.

Способы убеждения

Какие два способа убеждения известны? На каких когнитивных процессах основан каждый из них и какое влияние они оказывают?

Профессор Йельского университета Карл Ховланд, будучи во время Второй мировой войны главным психологом Министерства обороны США, вместе со своими коллегами помогал военным, изучая убеждение (Hovland et al., 1949). В надежде поднять боевой дух армии психологи систематически изучали влияние специальных тренировочных фильмов и исторической документалистики на установки новобранцев и на их отношение к войне. Вернувшись после окончания войны в Йель, они продолжили изучение факторов, способствующих увеличению вероятности того, что сообщение окажется убедительным. К решению стоящей перед ними задачи исследователи подошли очень тщательно, варьируя различные факторы, связанные с личностью убеждающего человека («коммуникатора»), содержанием сообщения, каналом коммуникации и аудиторией.

Как следует из рис. 7.1, авторы считали, что процесс убеждения включает преодоление нескольких препятствий. Все факторы, облегчающие это преодоление, увеличивают вероятность убеждения. Например, вероятность того, что вы с большим вниманием отнесетесь к сообщению, если его делает внешне привлекательный человек; одновременно это означает, что у такого сообщения больше шансов убедить вас. Подход к изучению убеждения, предложенный йельской группой исследователей, вооружает нас пониманием *благоприятствующих* ему условий.

Ученые, изучавшие убеждение в Университете штата Огайо в 1960-х, 1970-х и 1980-х гг., предположили, что имеют значение и те мысли, которые возникают у людей в ответ на убеждающую информацию. Если сообщение однозначно и его легко понять, но в нем много неубедительных аргументов, вам легко опровер-

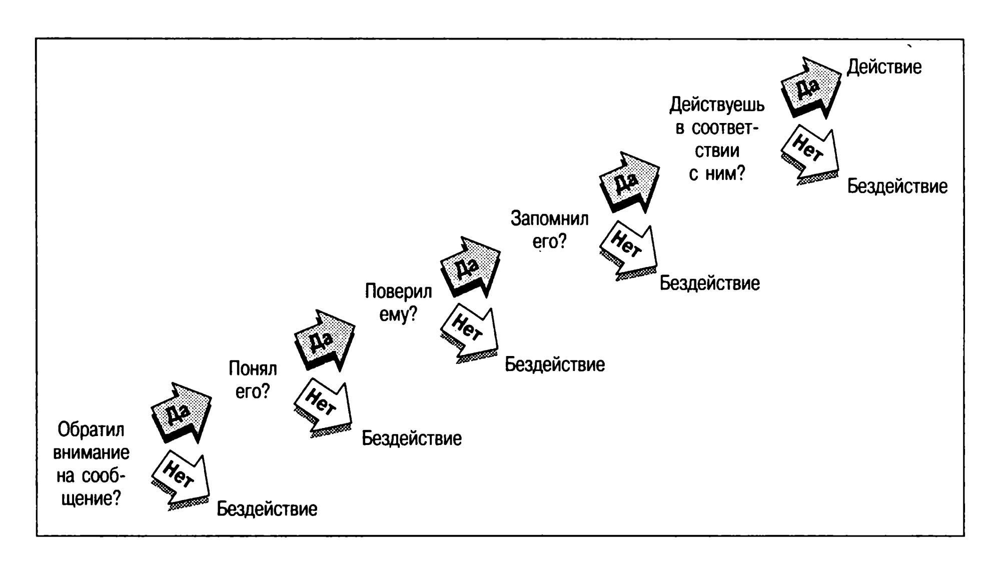


Рис. 7.1. Чтобы вызвать ответное действие, убеждающее сообщение должно преодолеть несколько препятствий. Однако решающее значение имеет не запоминание самого сообщения как такового, а запоминание собственных мыслей, возникших в ответ на него. *Источник*: W. J. McGuire. «An Information-Processing Model of Advertising Effectiveness», Behaviorial and Management Sciences in Marketing, под редакцией H. L. Davis и A. J. Silk, 1978

гнуть его и оно не убедит вас. Если в сообщении содержатся убедительные аргументы, оно вызовет более благоприятное отношение и, скорее всего, убедит вас. Этот подход, основанный на «когнитивной реакции», помогает нам понять, *почему* в одних ситуациях убеждение проявляется с большей силой, нежели в других.

Ричард Петти и Джон Качоппо, а также Элис Игли с Шелли Чейкен пошли несколько дальше (Petty & Caciopро, 1986; Petty & Wegener, 1999). Они создали теорию, согласно которой убеждения формируются одним из двух способов. Когда у людей есть достаточно оснований для системного обдумывания сути информации и когда они способны на это, возникают благоприятные условия для сосредоточенности на аргументах и для реализации **прямого способа убеждения**. Если эти аргументы неопровержимы и весомы, вероятность убеждения высока. Если в сообщении нет ничего, кроме легко опровергаемых аргументов, думающие люди обязательно обратят на них внимание и оспорят их.

Однако иногда сила аргументов не имеет никакого значения. Иногда мы либо не склонны, либо не способны к серьезному размышлению. Если наше внимание отвлечено, если сообщение нам не интересно или если нам просто некогда, мы вполне можем не обратить должного внимания на содержание сообщения. Вместо того чтобы оценивать убедительность содержащихся в нем доводов, мы можем пойти по **косвенному пути к убеждению** — сосредоточившись на признаках, которые «запустят механизм согласия» без серьезных размышлений. Когда внимание рассеянно или мы не склонны думать, то привычные и понятные суждения оказываются более убедительными, нежели оригинальные и нестандартные.Так, поговорка «Не складывай все яйца в одну корзину» произведет на занятого своими мыслями или делами человека большее впечатление, чем призыв «Не вкладывайте все средства в одно рискованное предприятие» (Howard, 1997).

Сообразительные рекламодатели умеют приспособиться к мышлению своих потребителей. Рекламные щиты и телевизионная реклама, т. е. то, что потребители имеют возможность видеть лишь в течение очень ограниченного периода времени, как правило, используют в качестве косвенных признаков визуальные образы. Наши мнения о продуктах питания и напитках, сигаретах и предметах одежды часто базируются не на логике, а на эмоциях. В их рекламе нередко используются визуальные косвенные признаки. Вместо поиска аргументов в защиту курения, реклама сигарет связывает их с визуальными образами красоты и удовольствия. То же самое можно сказать и о рекламе безалкогольных напитков, когда с помощью образов молодости, энергичности и счастливых белых медведей пропагандируют кока-колу как источник радости и первоклассную вещь. Даже кампания под лозунгом «Имидж — ничто, жажда — все», претендующая на то, чтобы отвлечь людей от косвенных признаков, относящихся к имиджу, уклоняется от использования серьезных аргументов в пользу употребления именно этого конкретного напитка. С другой стороны, рекламные сообщения, помещенные в Интернете, которые заинтересовавшиеся посетители могут изучать в течение какого-то времени, редко эксплуатируют образы голливудских звезд или знаменитых спортсменов, а предпочитают сообщать потребителям информацию о цене и о том, чем предлагаемый ими товар отличается от товара, который производится конкурентами. Соответствие типа убеждающего сообщения тому, как оно будет, скорее всего, восприниматься потенциальными адресатами, способно значительно увеличить вероятность, что на него вообще обратят внимание (Shavitt, 1990; Petty, Wheeler & Bizer, 2000).

Чем сильнее связь изменения установок с обдумыванием сути этих изменений, тем заметнее сами изменения.

Ричард Петти и Дуэйн Вигенер, 1998



С помощью аргументов, содержащихся в тексте, эта реклама использует прямой способ убеждения. Но она не пренебрегает и косвенным способом. Обратите внимание, как она пытается убедить в том, что и мать и младенец могут получать удовольствие от кормления, даже если оно — всего лишь симуляция их естественных отношений. (*Текст на плакате*: «Только этот рожок делает искусственное вскармливание максимально похожим на грудное»)

Конечная цель рекламодателя, проповедника и даже педагога — не просто заставить людей обратить внимание на свое сообщение, а дальше — будь что будет. Как правило, в их задачу входит определенное изменение поведения. Равноценны ли оба способа убеждения с точки зрения достижения этой цели? Петти и его коллеги полагают, что нет (Petty, Haugtvedt & Smith, 1995). Когда люди серьезно размышляют над проблемами и прорабатывают их интеллектуально, они полагаются не только на сам обращенный к ним призыв, но и на собственные мысли, возникшие в ответ на него. Убеждают не столько аргументы, выдвинутые тем, от кого исходит призыв, сколько именно эти мысли. Когда люди серьезно задумываются, а не скользят по поверхности, более вероятно, что любая изменившаяся установка сохранится, выдержит любую атаку и повлияет на поведение (Petty et al., 1995; Verplanken, 1991). Так что прямой способ убеждения — более надежный путь к тому, чтобы установки и поведение стали «непоколебимыми», в то время как косвенный способ ведет лишь к временному и неглубокому их изменению. Если вы действительно хотите, чтобы на основании полученной от вас информации кто-то бросил курить, лучший способ добиться желаемого — привести неопровержимые, веские доказательства вашей правоты и сделать так, чтобы у людей появились достаточно серьезные основания «услышать» вас и возможность серьезно задуматься над вашими словами.

Даже люди, которые предпочитают все обдумывать, нередко обращаются к косвенному способу убеждения. Иногда нам проще использовать эвристику — такие простые мыслительные стратегии, как «положись на специалистов» или «длинным сообщениям можно доверять» (Chaiken & Maheswaran, 1994). Не так давно в районе, где я живу, проводился референдум по непростому вопросу — официальной передаче местной больницы в коммунальную собственность. У меня не было ни желания, ни времени (я работал над этой книгой) самому вникать в проблему, но я заметил, что все сторонники референдума — либо симпатичные мне люди, либо люди, которых я считал специалистами. И я, воспользовавшись простейшей эвристикой — друзьям и специалистам можно доверять, — проголосовал соответствующим образом. Мы все способны принять поспешные решения на основании еще одной эвристической схемы: если оратор говорит внятно и убедительно, предположительно руководствуется благими мотивами и приводит несколько аргументов (а еще лучше, если аргументы предоставляют разные источники), то мы скорее всего отдадим предпочтение легкому косвенному способу и примем «сообщение» без серьезных раздумий (рис. 7.2).

Резюме

Иногда убеждение возникает в результате того, что люди вникают в аргументы и, поразмыслив над ними, выражают свое согласие. Подобный «системный», или «прямой», способ убеждения возможен только в том случае, когда аудитория — люди, привыкшие мыслить аналитически или заинтересованные в том, в чем их хотят убедить. Если же «побуждающая информация» не вызывает глубоких размышлений, реализуется более быстрый, «косвенный», способ убеждения: люди делают поспешные выводы, используя для этого эвристику или второстепенные признаки полученной информации. Поскольку прямой способ убеждения требует серьезных размышлений и более «основателен», у него больше шансов вызывать устойчивые изменения в установках и повлиять на поведение.

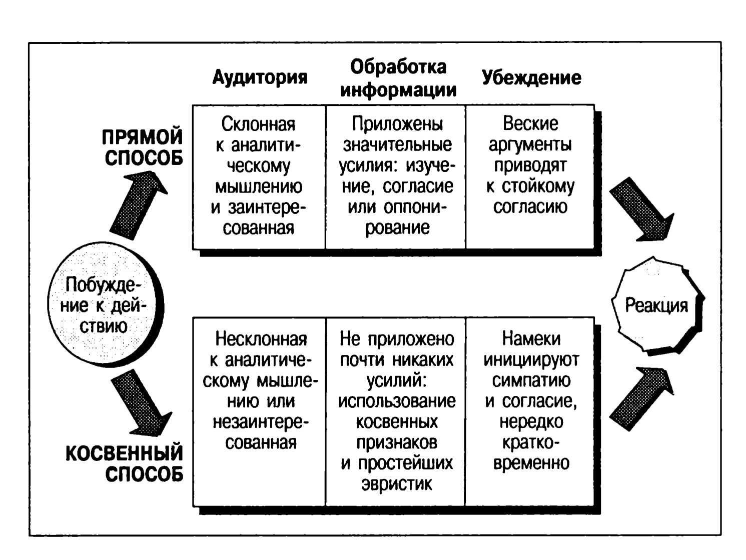


Рис. 7.2. Прямой и косвенный способы убеждения. Создатели рекламных сообщений, размещаемых в Интернете, как правило, ориентируются на прямой способ убеждения, так как считают, что их аудитория склонна к системному сравнению характеристик товаров и их цен. Производители безалкогольных напитков рассчитывают на косвенный способ и стремятся лишь к тому, чтобы их товары ассоциировались с роскошью, удовольствием и хорошим настроением

Слагаемые убеждения

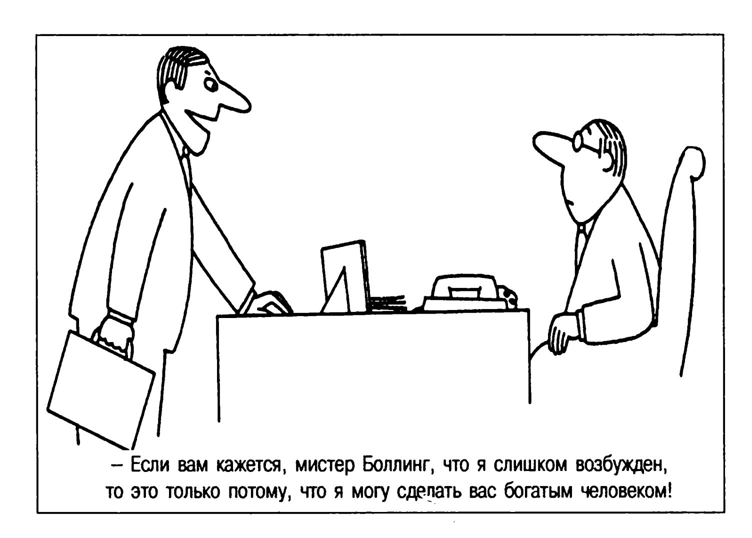
К числу наиболее важных составляющих убеждения, изученных социальными психологами, относятся: 1) «коммуникатор»; 2) сообщение; 3) способ передачи сообщения; 4) аудитория. Иными словами – кто говорит, что, каким образом и кому. Как эти факторы влияют на способ убеждения, которым мы предпочтем воспользоваться?

Кто передает сообщение? Коммуникатор

Представьте себе следующую сцену. Некий господин по фамилии Райт, американец средних лет, смотрит вечерние телевизионные новости. В самом начале передачи на экране возникает небольшая группа радикалов, сжигающих американский флаг. Одновременно один из них кричит в мегафон, что в какой бы стране правительство ни начало подавлять народ, «народ вправе потребовать, чтобы оно изменило свою политику, или свергнуть его!.. Свергнуть такое правительство — право народа! Это его долг!». Разозлившись, мистер Райт говорит жене: «Меня тошнит от этих коммунистических воплей». Следующий сюжет — кандидат на пост президента выступает перед собравшимися на митинг противниками налоговой политики: «Экономия должна стать основным принципом деятельности правительства. Все государственные чиновники должны усвоить, что коррупция и расточительность — преступления, заслуживающие суровых наказаний». Мистер Райт не скрывает своего удовлетворения: «Вот это то, что нам надо. Этот парень молодец, он мне нравится», — говорит он, улыбаясь.

А теперь «развернем ситуацию» на 180 градусов и представим себе, что мистер Райт слышит революционные слова о «праве и долге народа» в торжественной обстановке 4 июля, в очередную годовщину принятия Декларации Независимости, откуда они взяты, а слова об экономии — из уст коммунистического лидера, читающего «*Цитатник*» председателя Мао Цзэдуна (они взяты именно оттуда). Как он прореагирует на этот раз? Так же или по-другому?

Социальные психологи доказали, что восприятие информации зависит от того, кто ее сообщает. В одном эксперименте, по ходу которого лидеры социалистов



Эффективный коммуникатор знает, как нужно преподнести сообщение, чтобы оно было результативным

и либералов отстаивали в парламенте Нидерландов одну и ту же позицию, используя одни и те же слова, каждый из них добился наибольшего успеха у членов своей партии (Wiegman, 1985). Важна не только информация, но и то, от кого она исходит. Что позволяет одному коммуникатору быть более эффективным, чем другой?

Доверие к источнику информации

Каждый из нас больше поверит сообщению о пользе того или иного физического упражнения, если оно будет опубликовано в одном из изданий Национальной академии наук, а не в бульварной газете. Однако влияние фактора **доверия** (восприятие источника информации в качестве компетентного и надежного) примерно через месяц снижается. Если сообщение заслуживающего доверия человека убедительно, то по мере того как сам источник информации забывается или связь «источник — информация» размывается, его влияние может сойти на нет, а влияние человека, не заслуживающего доверия, по тем же самым причинам может со временем укрепиться (если люди лучше помнят само сообщение, а не причину, по которой сначала недооценили его) (Cook & Flay, 1978; Pratkanis et al., 1988). Подобное запаздывающее убеждение, начинающее действовать после того, как люди забыли об источнике информации или об его связи с полученной информацией, называется **эффектом спящего**.

Воспринимаемая компетентность. Как становятся «экспертами»? Один способ заключается в том, чтобы начать высказывать суждения, с которыми согласны слушатели, и тем самым завоевать репутацию умного человека. Второй — быть представленным в качестве специалиста в данной области. Информация о том, как нужно чистить зубы, полученная от «доктора Джеймса Рандла, члена Канадской стоматологической ассоциации», значительно более убедительна, нежели та же самая информация, полученная от «Джеймса Рандла, ученика местной средней школы, выполнившего вместе со своими одноклассниками проект, тема которого — гигиена полости рта» (Olson & Cal, 1984). Посвятив более 10 лет изучению потребления марихуаны учениками средних школ, ученые из Мичиганского университета пришли к выводу о том, что в 1960-х и 1970-х гг. запугивающие сведения, полученные из не заслуживающих доверия источников, не оказали никакого

влияния на уровень употребления этого наркотика (Bachman et al., 1988). Однако результаты научного изучения биологических и психологических последствий длительного употребления марихуаны, выполненного уважаемыми учеными, «способны сыграть важную роль в снижении... уровня наркомании».

Еще один способ прослыть заслуживающим доверия — говорить уверенно. Бонни Эриксон и ее коллеги, попросившие студентов Университета Северной Каролины оценить свидетельские показания, одно из которых подано безапелляционно, а второе — с некоторыми сомнениями, приводят следующий пример (Erickson et al., 1978).

Вопрос. Как долго вам пришлось ждать приезда «Скорой»?

Решительный ответ. Двадцать минут. За это время мы успели оказать миссис Дэвид первую помощь.

Неуверенный ответ. Кажется... Э... Минут двадцать. Видите ли, мы успели оказать моей подруге, миссис Дэвис, первую помощь.

Студенты сочли, что решительный свидетель производит впечатление более знающего человека и заслуживает большего доверия.

Воспринимаемая надежность. От манеры коммуникатора разговаривать зависит и то, воспринимается ли он как человек, заслуживающий доверия, или нет. Когда свидетели, отвечая в суде на вопросы, смотрят в глаза тому, кто их задает, а не вниз, они производят впечатление людей, которым можно доверять (Hemsley & Doob, 1978).

> Верь знающему.
> *Вергилий*
> Энеида

Люди больше доверяют коммуникатору, когда уверены, что у него нет намерения убедить их в чем-либо. В экспериментальном варианте того, что позднее вошло в практику телевизионной рекламы как метод «скрытой камеры», студенты Стэнфордского университета «подслушивали» разговоры аспирантов (Hatfield & Festinger, 1962). (На самом деле они слушали разговоры, записанные на магнитофонную ленту.) В тех случаях, когда тема разговора интересовала студентов (например, если она касалась правил проживания в кампусе), большее влияние на них оказывали собеседники, якобы не подозревавшие о том, что их «подслушивают», чем те, кто упоминал в разговоре, что догадываются о подслушивании. В самом деле, если люди не знают, что их подслушивают, почему бы им не быть совершенно откровенными?

Правдивыми нам кажутся и те люди, которые защищают то, что идет вразрез с их личными интересами. Элис Игли, Венди Вуд и Шелли Чейкен познакомили студентов с текстом речи, направленной против некой компании, загрязняющей реку (Eagly, Wood & Chaiken, 1978). Если они говорили, что речь была произнесена политиком, представляющим интересы бизнесменов, или была прочитана перед сторонниками этой компании, она воспринималась студентами как непредвзятая и убедительная. Когда же авторство той же самой направленной против бизнеса речи приписывалось политику, поддерживающему экологов, и говорилось, что его слушателями были экологи, студенты могли приписать аргументацию оратора его личной предвзятости или составу аудитории. Если люди демонстрируют готовность пожертвовать собственным благополучием во имя убеждений подобно тому, как это сделали Ганди, Мартин Лютер Кинг-младший и другие великие люди, окружающие перестают сомневаться в их искренности.

Все эти эксперименты свидетельствуют о важности атрибуции. Чему мы приписываем позицию коммуникатора — его предвзятости и эгоистическим мотивам

или приверженности истине? По данным Вуда и Игли, если защита оратором той или иной позиции является для аудитории неожиданностью, вероятность того, что содержащееся в ней сообщение будет воспринято как неопровержимое доказательство, а его речь окажется убедительной, возрастает (Wood & Eagley, 1981). Аргументы в пользу щедрых компенсаций тем, кому был причинен физический и моральный ущерб, оказываются наиболее убедительными в случае, когда они исходят от скряги типа Скруджа[1]. Аргументы в пользу скромных компенсаций оказываются наиболее действенными, если их выдвигает человек, доброта и великодушие которого всем известны.

Норман Миллер и его коллеги из Университета Южной Каролины установили, что доверие к коммуникатору и убежденность в его искренности возрастают, если он говорит быстро (Miller et al., 1976). Участники экспериментов, которые прослушивали записанные на магнитофонную пленку сообщения о «вреде кофе» «ораторов», произносивших около 190 слов в минуту, признавали их более объективными, интеллигентными и знающими, чем тех, кто произносил не более 110 слов. Испытуемые также считали, что «быстроговорящие» коммуникаторы более убедительны.

Однако можно ли объяснить эти результаты одной лишь скоростью? Или дело не в само́й быстрой речи, а в том, что сопутствует ей, например в громкости или в высоте звуков? Чтобы ответить на этот вопрос, маркетолог Джеймс Мак-Лахлан сжал с помощью электроники радио- и телевизионные рекламные ролики, не изменяя ни модуляций голоса «оратора», ни громкости, ни высоты звуков. (Из всех фрагментов речи он изымал незначительные « пассажи», продолжительность которых не превышала одной пятидесятой секунды.) Изучался именно фактор скорости. Ускорение реклам на 25% никак не сказывалось на их понимании, но слушатели оценивали «оратора» как более знающего, интеллигентного и искреннего, а саму рекламу признавали более интересной. На самом деле, чтобы понимание речи, произнесенной со скоростью 150 слов в минуту, резко снизилось, ее нужно ускорить почти в 2 раза (Foulke & Sticht, 1969). Джон Ф. Кеннеди, блестяще владевший искусством публичных выступлений, иногда буквально «выпаливал» слова со скоростью, приближавшейся к 300 словам в минуту.

В отличие от корейцев американцы считают быструю речь признаком силы и компетентности человека (Peng et al., 1993). Хотя быстрая речь и лишает слушателей возможности найти собственные аргументы в поддержку того, о чем говорит оратор, она также исключает и всякую возможность появления у них контраргументов (Smith & Schaffer, 1991). Когда рекламодатель «атакует» вас на скорости 70 миль в час, трудно контратаковать на такой же скорости!

Очевидно, что большинство телевизионных реклам сделаны с расчетом на то, чтобы зрители сочли коммуникатора и компетентным, и заслуживающим доверия. Чтобы привлечь внимание к своим обезболивающим препаратам, фармацевтические компании прибегают к услугам коммуникаторов, облаченных в белые лабораторные халаты и уверенно сообщающих о том, что большинство докторов одобряют основной ингредиент их препарата (разумеется, основной ингредиент — аспирин). При наличии подобных косвенных способов формирования убеждений многие зрители, не обременяющие себя детальным анализом доказа-

[1] Эбинизер Скрудж — персонаж повести Ч. Диккенса «Рождественская песнь в прозе», мизантроп, которому была неведома щедрость. — *Примеч. перев.*

тельств, могут автоматически сделать вывод о ценности лекарства. Однако не все рекламодатели полагаются на принцип надежности коммуникатора. Разве корпорация *Nike* заплатила Тайгеру Вудсу $100 миллионов за появление в своих рекламах в первую очередь потому, что он — большой знаток спортивной формы?

Привлекательность

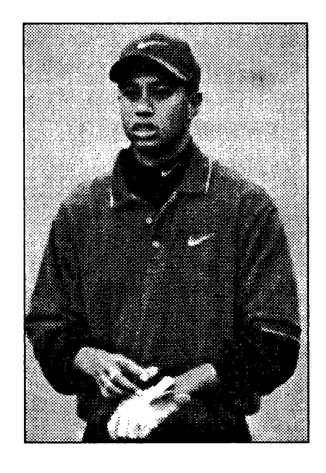
Большинство людей отрицают тот факт, что мнение знаменитостей из мира спорта и искусства влияет на них. Большинству известно, что звезды редко осведомлены о том продукте, который рекламируют. Кроме того, мы знаем, что нас хотят убедить: мы не случайно подслушали рассуждения Тайгера Вудса об одежде или о машинах; все эти усилия были предприняты специально. Создатели подобных реклам полагаются на другие качества эффективных коммуникаторов — на их внешнюю привлекательность. Хоть мы и думаем, что ни привлекательная внешность, ни приятные манеры не оказывают на нас никакого влияния, исследователи доказали, что это не так. Симпатия, которую мы испытываем к таким коммуникаторам, может либо сделать нас доступными воздействию их аргументов (прямой способ убеждения), либо «запустить механизм» позитивных ассоциаций, когда мы спустя какое-то время увидим в продаже то, что они рекламировали (косвенный способ убеждения).

Термином **привлекательность** обозначается несколько качеств. Одним из них является *физическая привлекательность.* Аргументация, особенно эмоциональная, иногда оказывается более убедительной, если мы слышим ее из уст красивых людей (Chaiken, 1970; Dion & Stein, 1978; Pallak et al., 1983). Другое качество — *сходство с нами.* Мы склонны симпатизировать тем, кто похож на нас (подробнее об этом см. главу 11). Кроме того, мы подвержены их влиянию. Теодор Дембровски, Томас Ласатер и Альберт Рамирез предложили афроамериканцам, ученикам средней школы, посмотреть видеоклип о том, как правильно чистить зубы (Dembroski, Lasater & Ramirez, 1978). Когда на следующий день стоматолог стал оценивать состояние их зубов, то выяснилось, что они были чище у тех, кто накануне смотрел обращение чернокожего врача. Как правило, люди лучше реагируют на информацию, которая исходит от человека, принадлежащего к той же группе, что и они сами (Van Knippenberg & Wilke, 1992; Wilder, 1990).

Можно ли сказать, что сходство важнее надежности? Иногда — да, иногда — нет. По данным Тимоти Брока, для покупателя в магазине красок мнение обывателя, недавно купившего столько же краски, сколько собирается купить он сам, важнее мнения специалиста, купившего тогда же в 20 раз больше (Brock, 1965). Но вспомните, что, когда речь шла о гигиене полости рта, мнение члена Ассоциации стоматологов (непохожего на тех, к кому он обращался, но специалиста) оказало на школьников большее влияние, чем мнение их товарища (похожего на них, но не специалиста).

> Нет аргумента сильнее истины.
>
> *Софокл*
> Федра, 496–406 гг. до н. э.

Сталкиваясь с такими на первый взгляд противоречивыми данными, исследователи начинают рассуждать, как детективы. Они предполагают, что «работает» еще какой-то не выявленный ими фактор *X*: если он присутствует, важнее сходство, если отсутствует — важнее надежность. По мнению Джорджа Геталса и Эрика Нелсона, таким фактором *X* является существо темы, т. е. идет ли речь о *субъективных предпочтениях* или об *объективной реальности* (Goethals & Nelson, 1973). Когда выбор касается личных нравственных ценностей, вкуса или образа жизни,



Такие привлекательные коммуникаторы, как Тайгер Вудс, рекламирующий продукцию корпорации Nike, нередко «запускают в действие» механизм косвенного убеждения. Мы ассоциируем сообщения или товары, рекламируемые такими коммуникаторами, с добрыми чувствами, которые мы испытываем к ним самим, а потому верим, что они говорят правду

наиболее влиятельными оказываются коммуникаторы, *принадлежащие к той же группе*. Но в том, что касается суждений о фактах (Правда ли, что в Сиднее выпадает меньше осадков, чем в Лондоне?), подтверждение вашего мнения, полученное от того, кто *непохож* на вас, более ценно с точки зрения вашей уверенности в себе. Непохожий на вас человек (если он к тому же еще и специалист в данной области) становится источником независимого суждения.

Что сообщается? Содержание сообщения

Значение имеет не только личность и манера оратора, но и то, *что именно* он говорит. Если вам предстоит помочь организовать кампанию в поддержку школьных налогов, по сбору средств в пользу голодающих в странах третьего мира или против курения, вам придется задуматься о том, каким должен быть ваш призыв, чтобы можно было рассчитывать на прямой способ убеждения. Здравый смысл позволяет найти аргументы в пользу обоих возможных ответов на следующие вопросы.

- Какое сообщение наиболее убедительно — то, что базируется исключительно на логике, или то, что обращено к чувствам?
- В каком случае мнение аудитории изменится более заметно — если вы станете пропагандировать взгляды, лишь незначительно отличающиеся от тех, что разделяют ваши слушатели, или если вы представите радикальную позицию?
- Должны ли вы излагать только собственную точку зрения или следует признать существование противоположных взглядов и попытаться опровергнуть их?
- Если аудитории предстоит выслушать ораторов, представляющих разные позиции, как бывает, например, на городских митингах, что выгоднее — выступать первым или последним?

Рассмотрим все вопросы по порядку.

Логика или чувства?

Предположим, что вы проводите кампанию по сбору средств в пользу голодающих в странах третьего мира. Следует ли вам для того, чтобы добиться оптимального результата, изложить свои аргументы строго по пунктам, один за другим

подкрепив их впечатляющими статистическими данными? Или лучше обратиться к чувствам слушателей и рассказать им подлинную историю о голодающем ребенке? Конечно, любой аргумент может быть одновременно и логичным, и эмоциональным. Вы можете соединить логику и страсть. И все же: что воздействует на аудиторию сильнее — доводы рассудка или эмоции? Прав ли был шекспировский Лизандр[1], сказавший, что «у рассудка воля в подчиненье»[2]? Или бóльшую мудрость проявит тот, кто последует совету лорда Честерфилда: «Обращайтесь в первую очередь к чувствам, к сердцу и к человеческим слабостям и лишь в крайнем случае — к разуму»?

Ответ таков: все зависит от аудитории. Образованные или обладающие аналитическим умом люди скорее откликаются на доводы рассудка, нежели менее просвещенные или менее склонные к аналитическому мышлению (Cacioppo et al., 1983, 1996; Hovland et al., 1949). Прямой способ убеждения наиболее эффективен в размышляющей, заинтересованной аудитории, именно она лучше, чем какая бы то ни было другая, воспринимает логически обоснованную аргументацию. В безучастной аудитории уместнее ориентироваться на косвенный способ; для нее большее значение имеет симпатия или антипатия к оратору (Chaiken, 1980; Petty et al., 1981).

В конечном счете мнение определяет не интеллект, а чувства.

Герберт Спенсер
Социальная статика, 1851

Если судить по результатам опросов, проводимых перед президентскими выборами, многие избиратели равнодушны к ним. Предпочтения американских избирателей оказывались более прогнозируемыми не тогда, когда их спрашивали о личностных качествах кандидатов и об их вероятных действиях, а в тех случаях, когда интервьюеры интересовались их эмоциями, связанными с кандидатами (например, спрашивали, вызывал ли у них Рональд Рейган когда-либо эмоциональный подъем, ощущение счастья) (Abelson et al., 1982). Важно также и то, как были сформированы установки людей. Результаты некоторых исследований позволяют говорить о том, что если изначальные установки сформировались преимущественно под влиянием эмоций, то и в дальнейшем они изменяются преимущественно под их воздействием; установки, сформировавшиеся в ответ на логическую аргументацию, изменятся тоже в основном под ее влиянием (Edwards, 1990; Fabrigar & Petty, 1999).

Влияние хорошего настроения. Большей силой убеждения обладают те сообщения, которые ассоциируется с позитивными чувствами. Установлено, что среди испытуемых — студентов Йельского университета, — которые ели во время чтения, оказалось больше поддавшихся влиянию того, о чем они читали, чем среди тех, кто был лишен возможности во время чтения наслаждаться пепси и арахисом (рис. 7.3) (Irving, 1965; Dabbs & Janis , 1965). Аналогичные результаты были получены Марком Галицио и Клайдом Хендриком в результате наблюдений над студентами Университета графства Кент: оказалось, что народные песни лучше ими воспринимаются, если исполняются под ласкающий слух аккомпанемент гитары, чем в отсутствие музыкального сопровождения (Galizio & Hendrick, 1972). Те, кто любит проводить деловые встречи за ланчем в шикарной обстановке с негромко звучащей музыкой, могут отпраздновать эти результаты.

[1] Один из персонажей комедии «Сон в летнюю ночь». — *Примеч. перев.*
[2] Перевод Т. Л. Щепкиной-Куперник. — *Примеч. перев.*

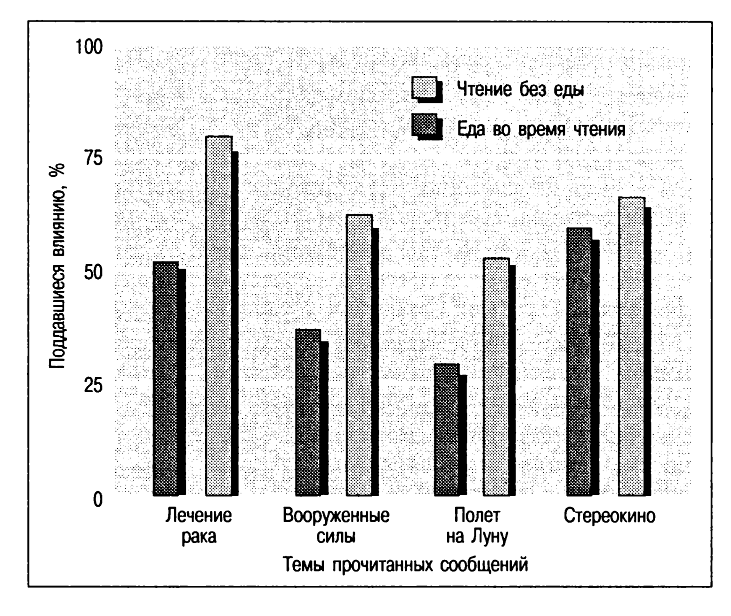
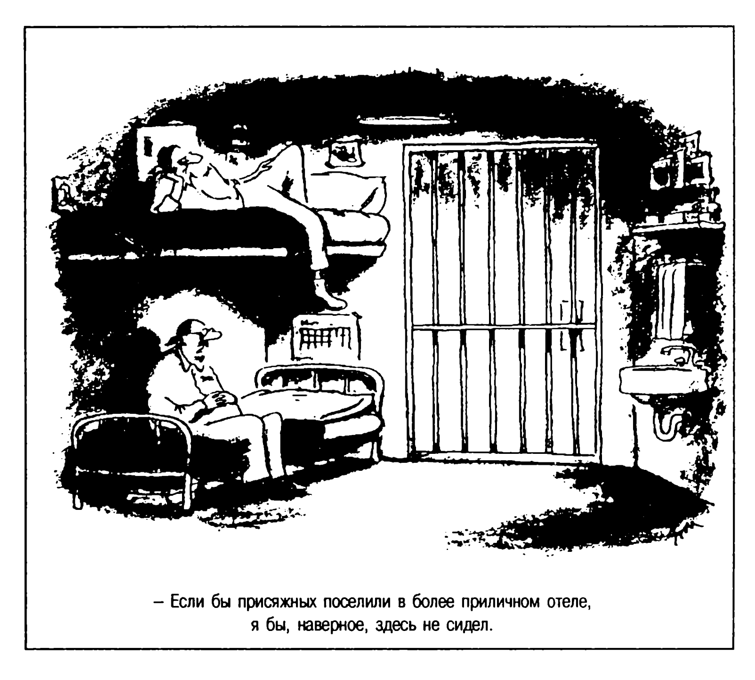


Рис. 7.3. Для испытуемых, которым можно было есть во время чтения, сообщения оказались более убедительными, чем для тех, которые не ели. *Источник*: Janis, Kaye & Kirschner, 1965

Хорошее настроение нередко благоприятствует убеждению: отчасти потому, что оно способствует позитивному мышлению (если у людей есть основания задуматься над информацией), а отчасти потому, что возникает связь между хорошим настроением и сообщением (Petty et al., 1993). Как уже отмечалось в главе 3, люди, пребывающие в добром расположении духа, склонны смотреть на мир сквозь розовые очки. Они также принимают более поспешные, импульсивные решения; как правило, они больше полагаются на косвенные признаки информации (Bodenhausen, 1993; Schwarz et al., 1991). Несчастливые люди «более тяжелы на подъем», и поверхностная аргументация редко находит у них отклик. Следовательно, если у вас нет неопровержимых доказательств, вам остается только создать у слушателей хорошее настроение и понадеяться на то, что они благосклонно отнесутся к вашему сообщению, не слишком вникая в него.

Результаты исследований, проведенных специалистами в области рекламы, в том числе и результаты изучения эффективности 168 телевизионных реклам (Agres, 1987), свидетельствуют, что наибольший отклик у аудитории находят те из них, которые сочетают аргументацию («С моющим средством *X* белое станет еще белее») с обращениями к эмоциям («Все разборчивые матери выбирают *Jif*!»).

Эффект возбуждения страха. Эффективными могут быть и сообщения, вызывающие негативные эмоции. Убеждая людей бросить курить, чаще чистить зубы, делать прививки от столбняка или соблюдать правила дорожного движения, можно достичь определенного эффекта с помощью информации, возбуждающей страх (Muller & Johnson, 1990). Канадское правительство рассчитывает на то, что эффективность антиникотиновой кампании может быть увеличена, если на каждой пачке сигарет, помимо надписи, предупреждающей о вреде курения, будет каждый раз новый рисунок, информирующий о тех ужасных вещах, которые происходят с курильщиками (Newman, 2001). Однако до какой степени нужно запугивать? Следует ли слегка припугнуть, чтобы не довести людей до такого состояния, когда они вообще «отключатся» от вашего тя-



– Если бы присяжных поселили в более приличном отеле, я бы, наверное, здесь не сидел.

Хорошее настроение помогает формированию позитивных установок

гостного сообщения? Или их нужно не просто припугнуть, а напугать, что называется, до смерти? Результаты экспериментов, проведенных в университетах штата Висконсин (Leventhal et al., 1970) и Алабама (Robberson & Rogers, 1988), свидетельствуют, что нередко чем более напуганы люди, тем активнее они реагируют.

Эффективность сообщений, вселяющих страх, используется в рекламах, направленных против курения, вождения автомобиля в нетрезвом виде и рискованного сексуального поведения. Когда было установлено, что отношение к алкоголю французской молодежи заметно изменилось под влиянием внушавших страх плакатов (Levy-Leboyer, 1988), правительство страны включило подобную информацию в рекламу на государственном телеканале. Внушающая страх информация заставляет людей обращать больше внимания на свое здоровье: проходить маммографическое обследование, проводить определенные процедуры самообследования, направленные на раннее выявления рака груди, яичек или кожи. Сара Банк, Питер Саловей и их коллеги продемонстрировали группе женщин в возрасте от 40 до 66 лет, никогда не делавшим маммограммы, учебный фильм об этой процедуре (Bank, Salovey et al., 1995). Из тех, кто получил позитивно «окрашенное» сообщение (упор был сделан на то, что маммограмма, будучи средством ранней диагностики рака, может спасти жизнь), в течение 12 месяцев после просмотра только половина сделали маммограмму. Из тех же, кого напугали, сказав, что если они не пройдут обследование, то могут поплатиться за это жизнью, за тот же период времени прошли обследование две трети.

Однако в том, что касается таких мер предосторожности, как использование солнцезащитного крема, презервативов или полезной для здоровья пищи, сообщения, вселяющие страх, представляются менее эффективными. Посетители пляжей, которым напоминали о том, какую пользу приносят солнцезащитные кремы, были склонны как к покупке этого крема, так и к повторному использованию под-

ходящего *SPF* крема в течение дня. Посетители же пляжей, получившие запугивающую информацию (им сказали, что пребывание на солнце без специального защитного крема может стать причиной рака кожи и преждевременной смерти), проявили значительно меньший интерес к использованию такого крема (Delweiter et al., 1999). Похоже, что призывы возбуждающей страх рекламы в большей степени способствуют тому, чтобы люди разобрались с положением дел (например, есть ли у них рак), чем тому, чтобы они принимали предупредительные меры.

Иными словами, «игра на страхе» не всегда придает сообщению бóльшую убедительность. Многие из тех, кто благодаря пропаганде боится ВИЧ-инфекции, не только *не* отказались от сексуальных контактов, но и не пользуются презервативами. Многие продолжают курить, хотя и боятся ранней смерти от болезней, вызываемых курением. Когда человека призывают бояться того, что доставляет ему удовольствие, результатом зачастую становится не изменение поведения, а протест.

Возможно, протест является следствием чрезмерного страха, вызванного запугивающим сообщением, в котором ничего не сказано о том, как избежать опасности (Leventhal, 1970; Rogers & Mewborn, 1976). Вселяющие страх сообщения более эффективны тогда, когда они не только пугают возможными и вероятными негативными последствиями определенного поведения, но и предлагают конкретное решение проблемы. Например, настораживающая врачебная информация о том, чем рискуют люди с повышенным содержанием холестерина в крови, может подтолкнуть многих к отказу от жирной пищи и к «бесхолестериновой» диете (Millar & Millar, 1996).

Многие рекламы, цель которых — борьба с рискованным сексуальным поведением, одновременно и вселяют страх «СПИД убивает!», и предлагают стратегию защиты от него: воздержание, презервативы или стабильные сексуальные отношения с одним партнером. В 1980-е гг. страх перед ВИЧ-инфекцией на самом деле заставил многих мужчин изменить свое поведение. Из данных опроса 5000 гомосексуалистов следует, что вследствие вспыхнувшей эпидемии СПИДа в период между 1984 и 1986 г. количество воздерживающихся от сексуальных контактов и моногамных гомосексуалов возросло с 14 до 39% (Fineberg, 1988).

С тех пор число ВИЧ-инфицированных молодых мужчин сократилось (отчасти благодаря эффективной пропаганде среди гомосексуалистов), но зато увеличилось количество инфицированных молодых женщин. В 1993 г. молодых белых ВИЧ-инфицированных мужчин было в 2 раза меньше, чем в 1988 г., но зато возросло число заболевших чернокожих молодых женщин: их стало более чем на 60% больше (Rosenberg & Biggar, 1998). Следовательно, необходимо просвещать женщин, представителей национальных меньшинств и гетеросексуалов. Хотя среди гомосексуалистов, может быть, проще найти примеры заболевших, СПИД — такой недуг, который может поразить любого.

Болезни, картину которых нетрудно нарисовать себе, пугают больше, чем болезни, о которых обыватель имеет весьма смутное представление (Scherman et al., 1985; Smith & Shaffer, 2000). Это обстоятельство помогает понять причину неэффективности предостерегающих надписей на сигаретных пачках. В них, по выражению Тимоти Брока и Лауры Бреннон, «концентрация юридической лексики вызывает зевоту» (Brock & Brannon, 1991), и они вряд ли способны пробить брешь в визуальном образе, создаваемом рекламами. Если предостережения станут столь же выразительными и красочными, как сами рекламы, — цветные фотографии

операций по поводу рака легких, — они одновременно станут и более эффективными с точки зрения изменения установок и намерений. Это особенно касается той рекламы, которая стремится привлечь к убеждающему образу, а не отвлечь от него, как это бывает, если образ сексуально окрашен (Frey & Eagly, 1993). Воистину, когда речь идет об убеждении, относящаяся к существу проблемы выразительная иллюстрация способна заменить тысячу слов.

Образная пропаганда нередко эксплуатирует различные страхи. *Der Stürmer* Штрейхера возбуждала страх перед евреями тысячами безосновательных рассказов про то, что они делают фарш из крыс, насилуют женщин нееврейского происхождения и хитростью лишают людей средств к существованию. Штрейхер, как и практически вся гитлеровская пропаганда, обращался к эмоциям немцев, а не к их разуму. В газете Штрейхера публиковались и четкие, конкретные рекомендации относительно того, как избежать «опасности»: перечислялись все возглавляемые евреями компании, чтобы читатель мог избежать контактов с ними, читателей призывали сообщать имена немцев, посещающих «еврейские» магазины и пользующихся услугами евреев-специалистов, а также составлять списки евреев, проживающих в их микрорайонах (Bytwerk & Brooks, 1980). Это была выразительная, хорошо запоминающаяся пропаганда.

Затем, после Холокоста, обнаружили уникальный дневник одной девочки, «всего лишь один дневник, но какой резонанс!» (Scherman, Beike & Ryalls, 1999). О злодеяниях нацистов написаны сотни томов. Однако этот «дневник одной девочки был переведен практически на все языки мира, а количество проданных экземпляров этой книги превышает количество всех проданных исторических трудов о фашистской оккупации вместе взятых. Этот дом [Дом Анны Франк] — самый посещаемый музей Амстердама, города с древнейшей историей и с огромным количеством музеев».

Расхождение во мнениях

Представьте себе такую картину: Ванда приезжает домой на весенние каникулы и решает заставить своего отца, тучного мужчину средних лет, последовать ее примеру и начать вести здоровый образ жизни. Ежедневно она пробегает не менее пяти миль, а ее отец говорит, что его любимый вид спорта — «упражнения с телевизионным пультом». Ванда размышляет: «Что я должна делать, чтобы заставить папу оторваться от дивана? Подвигнуть его на действия, не требующие большой нагрузки, например на ежедневную прогулку, или постараться вовлечь в его в занятия ритмической гимнастикой и бéгом? Может быть, если я предложу ему регулярно выполнять физические упражнения, он пойдет на компромисс и начнет делать хоть что-нибудь. А вдруг он скажет, что я — ненормальная, и все останется по-прежнему?»

Как и Ванде, социальным психологам приходится учитывать разные варианты. Расхождения во взглядах рождают дискомфорт, а дискомфорт подталкивает людей к изменению своих суждений (вспомните описанное в главе 4 влияние диссонанса). Исходя из этого можно предположить, что чем сильнее разногласие, тем заметнее будут перемены. Но ведь коммуникатору, сообщающему информацию, которая лишает душевного комфорта, может быть и отказано в доверии. Те, кто не согласен с выводами, сделанными ведущим теленовостей, считают последнего необъективным, неточным и не заслуживающим доверия. Люди более вос-

приимчивы к выводам, «не превышающим их порога приемлемого» (Liberman & Chaiken, 1992; Zanna, 1993). Так что вполне возможен и обратный результат: чем заметнее расхождение во мнениях, тем *меньше* изменение.

Если владеющие искусством пера в чем-то и согласны друг с другом, то только в одном: самый надежный способ привлечь и удержать внимание читателя заключается в том, чтобы писать конкретно, понятно и точно.

Уильям Странк и Э. Б. Уайт
Слагаемые стиля, 1979

Учитывая изложенное выше, Эллиот Аронсон, Джудит Тёрнер и Меррил Карлсмит пришли к выводу: *заслуживающий доверия коммуникатор*, т. е. такой источник информации, в котором трудно усомниться, защищая позицию, *сильно отличающуюся* от позиции реципиента, вызовет заметное изменение точки зрения последнего (Aronson, Turner & Carlsmith, 1963). Что верно, то верно: когда людям говорили, что поэму, которая им не понравилась, восхвалял сам Т. С. Элиот[1], изменение мнения было более заметным, чем когда им говорили, что он сказал о ней несколько лестных слов. Однако когда «роль критика поэмы исполняла Агнес Стернс, студентка Педагогического колледжа штата Массачусетс», ее похвала оказала на читателей не большее воздействие, чем несколько лестных слов Элиота. Следовательно, как показано на рис. 7.4, изменение точки зрения и степень доверия к источнику информации *взаимосвязаны*: чем выше доверие к коммуникатору, тем заметнее изменение мнения реципиента.

А это значит, что ответ на вопрос Ванды, нужно ли ей защищать радикальную позицию, будет таким: все зависит от ситуации. Является ли Ванда для обожающего ее отца непререкаемым авторитетом, заслуживающим безусловного доверия? Если да, она должна подталкивать его к серьезным занятиям по оздоровительной программе. Если же нет, то Ванда поступит мудро, удовольствуясь более скоромными требованиями.

Ответ зависит также и от того, насколько отец Ванды заинтересован в происходящем. Активные сторонники той или иной позиции склонны к восприятию лишь узкого диапазона мнений. Незначительно отличающееся мнение может показаться им безрассудно радикальным, особенно если оно — скорее выражение противоположной точки зрения, чем «экстремальная версия» той позиции, кото-

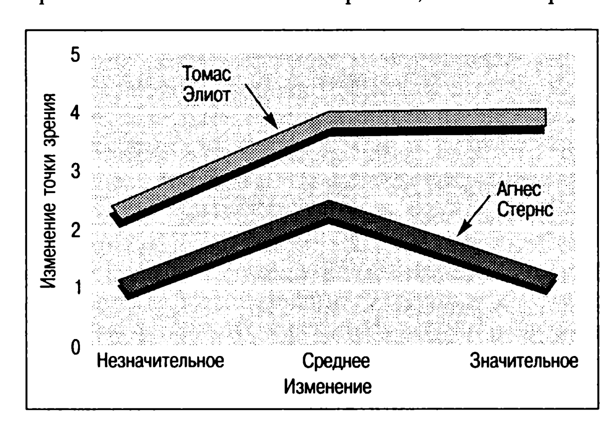


Рис. 7.4. Изменение точки зрения реципиентов зависит от степени доверия к коммуникатору. Если речь идет о защите какой-либо радикальной позиции, заметное изменение точки зрения реципиентов способен вызвать только коммуникатор, пользующийся безграничным доверием. *Источник*: Aronson, Turner & Carlsmith, 1963

[1] Томас Стернс Элиот (1888–1965) — англо-американский поэт, лауреат Нобелевской премии (1948). — *Примеч. перев.*

рую они уже разделяют (Pallak et al., 1972; Petty & Cacioppo, 1979; Rhine & Severance, 1970). Если отец Ванды еще не думал о том, чтобы заняться физическими упражнениями, или если эта проблема его вообще не очень волнует, Ванда может занять более радикальную позицию, чем та, которую ей следует занять, если он уже твердо решил держаться подальше от всяких упражнений. Итак, *если вы пользуетесь доверием и ваша аудитория не слишком близко принимает к сердцу то, о чем вы намерены говорить, действуйте*: защищайте радикальные взгляды.

Нужно ли представлять аудитории противоположную точку зрения?

Коммуникаторам приходится решать еще одну практическую проблему: что делать с аргументами оппонентов? На этот вопрос, как и на предыдущий, здравый смысл не дает однозначного ответа. Предоставление контраргументов способно привести в замешательство слушателей и ослабить вашу собственную позицию. Но с другой стороны, если вы излагаете позицию оппонентов, ваша информация может предстать в более выгодном свете и будет воспринята как более честная и обезоруживающая.

После разгрома фашистской Германии во Второй мировой войне командование американской армии не хотело, чтобы солдаты расслаблялись и думали, будто предстоящая война с Японией — пустяк. И вот социальный психолог Карл Ховланд и его коллеги из Департамента информации и образования Министерства обороны США провели две радиопередачи, в которых утверждали, что война на Тихом океане продлится как минимум два года (Hovland, Lumsdaine & Sheffield, 1949). Одна из них была «односторонней»: в ней не были представлены аргументы оппонентов, в частности и такой, что воевать придется не с двумя противниками, а только с одним. Вторая передача была «двусторонней»: в ней прозвучали как аргументы оппонентов, так и ответы на них. Как показано на рис. 7.5, эффективность сообщения зависит от слушателя. «Односторонняя» передача произвела наибольшее впечатление на тех, кто уже и так придерживался этой точки зрения, а «двусторонняя» — на тех, кто был не согласен с ней.

Результаты экспериментов, проведенных впоследствии, подтвердили следующее: если люди знакомы (или если их познакомят) с аргументами «против», «дву-

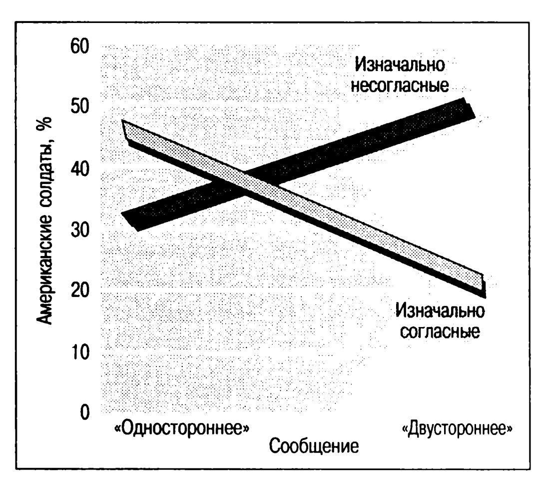


Рис. 7.5. Зависимость влияния информации, учитывающей мнение оппонентов и не учитывающей его, от изначального мнения слушателя. После победы над Германией во Второй мировой войне на американских солдат, сомневавшихся в мощи Японии, наибольшее воздействие оказало «двустороннее» сообщение, в котором излагались аргументы в поддержку этой позиции и против нее. Те же солдаты, которые считали войну с Японией серьезным испытанием, под влиянием «одностороннего» сообщения укрепились в своем мнении. *Источник*: Hovland, Lumsdaine & Sheffield, 1949

сторонняя» информация более убедительна для них и ее воздействие дольше сохраняется (Jones & Brehm, 1970; Lumsdaine & Janis, 1953). В экспериментах, имитирующих судебное заседание, речь адвоката выглядит более убедительной, если он приведет аргументы в пользу виновности своего подзащитного раньше, чем это сделает прокурор (Williams et al., 1993). Очевидно, что «одностороннее» сообщение подталкивает информированную аудиторию к обдумыванию контраргументов, и у нее складывается мнение, что коммуникатор пристрастен. А это значит: политик, проводящий избирательную кампанию и выступающий перед политически грамотной аудиторией, поступит мудро, если приведет аргументацию оппонентов и ответит на нее. Итак, *если оппоненты либо присутствуют среди ваших слушателей, либо будут выступать после вас, предоставляйте аудитории «двустороннюю» информацию.*

Такое взаимодействие факторов обнаруживается во всех исследованиях убеждения. Возможно, нам бы хотелось, чтобы воздействие переменных на убеждение носило более простой характер. (Тогда и изучать эту главу было бы легче). Увы! Большинство независимых переменных «оказывают неоднозначное влияние: в одних случаях они благоприятствуют убеждению, в других — подрывают его» (Petty & Wegener, 1998). Всех нас, студентов, и ученых, привлекает «бритва Оккама»[1] — поиск простейших принципов объяснения. Но коль скоро человеческая жизнь сложна, наши принципы тоже не могут быть совсем уж простыми.

Какая информация убедительнее — та, которая получена первой или последней?

Представьте себе, что вы — консультант известного политика, которому предстоит дискутировать с другим не менее известным политиком. Тема дискуссии — договор об ограничении вооружения. До выборов остается три недели, и за это время каждый кандидат должен выступить в вечерней новостной программе с подготовленным заявлением. Бросают монетку — и ваш подопечный получает право выбора: он может выступать либо первым, либо последним. Зная, что в прошлом вы изучали психологию, вся команда ждет вашего совета.

Вы начинаете мысленно «сканировать» старые учебники и конспекты лекций. Не лучше ли выступать первым? Как люди истолковывают информацию, зависит от их предубеждений. Более того, если у человека уже сформировалось убеждение, его трудно переубедить, так что от первой речи зависит, как будет восприниматься и интерпретироваться вторая. К тому же наибольшее внимание может достаться тому, кто выступает первым. Но с другой стороны, лучше всего запоминается та информация, которая поступила последней. Что, если и на самом деле лучше выступать последним?

Первая часть ваших рассуждений прогнозирует общеизвестный эффект, а именно **эффект первичности:** наиболее убедительна та информация, которая получена первой. Первые впечатления *действительно* важны. Например, можете ли вы сказать, чем отличаются друг от друга такие описания:

[1] Уильям Оккам (ок. 1285–1349) — английский философ, логик и церковно-политический писатель, представитель поздней схоластики. Первичным познанием, по Оккаму, является интуитивное, которое включает внешние восприятия и интроспекцию. Понятия, не сводимые к интуитивному знанию и не поддающиеся проверке в опыте, должны быть удалены из науки: «сущности не следует умножать без необходимости». Этот принцип получил название «бритва Оккама». — *Примеч. перев.*

- Джон умен, трудолюбив, импульсивен, критически настроен, упрям и завистлив;
- Джон завистлив, упрям, критически настроен, импульсивен, трудолюбив и умен.

Когда Соломон Аш предложил студентам Колледжа Нью-Йорк Сити прочитать эти характеристики, те из них, кто прочитал сначала первую, оценили Джона более позитивно, чем те, которые начали со второй (Asch, 1946). Похоже, что первая информация повлияла на их трактовку последующей информации, т. е. сработал эффект первичности. Аналогичные результаты были получены и в экспериментах, в которых испытуемые успешно справлялись с 50% заданий на догадливость. Испытуемые, правильно ответившие на первый вопрос, производили впечатление более способных, нежели те, кто сначала ошибался и лишь потом давал правильный ответ (Jones et al., 1968; Langer & Roth, 1975; McAndrew, 1981).

Проявляется ли эффект первичности в процессе убеждения так же, как и в процессе формирования суждений? Норман Миллер и Дональд Кэмпбелл познакомили студентов Университета Северо-Запада с сокращенной стенограммой реального судебного процесса по гражданскому делу, собрав в один блок всю информацию, предоставленную обвинением, а в другой — информацию, предоставленную защитой (Miller & Campbell, 1959). Студенты читали и то и другое. Когда через неделю им нужно было высказать свое мнение, большинство приняли ту сторону, с чьей информации они начали знакомство с делом. Гэри Уэллс и его коллеги обнаружили тот же самый эффект, когда помещали первое выступление адвоката в разных местах стенограммы реального судебного процесса (Wells et al., 1985). Наболее эффективным оно оказалось в том случае, когда *предшествовало* представлению обвинением своих доказательств.

> Оппоненты воображают, что опровергают нас, когда, игнорируя наше мнение, снова и снова твердят свое.
> *Гёте*
> Максимы и размышления

А что можно сказать о противоположной возможности? Все мы знаем пословицу «Хорошо смеется тот, кто смеется последним». Коль скоро мы лучше запоминаем последнюю по времени поступления к нам информацию, то существует ли то, что можно было бы назвать **«эффектом новизны»**? По собственному опыту (а также по данным экспериментов, посвященных изучению памяти) нам известно, что события сегодняшнего дня могут временно затмить важные события, имевшие место в прошлом. Чтобы проверить это, Миллер и Кэмпбелл сначала давали одной группе студентов прочитать информацию, предоставленную защитой, а второй группе — информацию, предоставленную обвинением. Спустя неделю исследователи предложили им прочитать второй «блок» и сразу же высказать свое мнение. Результаты были диаметрально противоположны тем, что были получены в первой части эксперимента, когда было доказано существование эффекта первичности: бóльшая часть того, что было прочитано неделю назад, выветрилась из памяти.

Забывание создает эффект новизны, если: 1) между двумя сообщениями проходит достаточно много времени; 2) аудитория должна действовать вскоре после второго сообщения. Если два сообщения следуют одно за другим без перерыва, после чего проходит какое-то время, скорее всего проявится эффект первичности (рис. 7.6). Это прежде всего относится к тем ситуациям, когда первое сообщение стимулирует активный мыслительный процесс (Haugtvedt & Wegener, 1994). Какой совет теперь дадите вы участнику предвыборных дебатов?

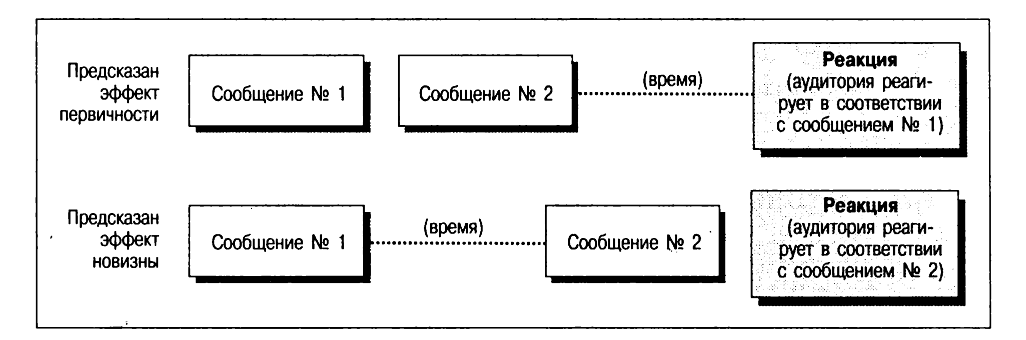


Рис. 7.6. Эффект первичности или эффект новизны? Если два убеждающих сообщения следуют непосредственно одно за другим, а аудитория должна отреагировать на них спустя некоторое время, преимущество на стороне первого сообщения (эффект первичности). Если между двумя сообщениями проходит какое-то время, а аудитория должна отреагировать на них вскоре после второго сообщения, преимущество на стороне второго сообщения (эффект новизны)

Как передается сообщение? Коммуникационный канал

Активный опыт или пассивное восприятие?

В главе 4 мы уже говорили, что нас формируют наши поступки. Действуя, мы развиваем мысль, направляющую это действие, особенно если чувствуем свою ответственность. Мы говорили также и о том, что установки, которые своими корнями уходят в наш собственный опыт, способны оказать на наше поведение более заметное влияние, нежели установки, усвоенные «из вторых рук». По сравнению с пассивно усвоенными, установки, базирующиеся на опыте, более надежны, более стабильны и менее подвержены влияниям.

Тем не менее психология здравого смысла верит в силу печатного слова. Как мы стараемся привлечь студентов к участию в мероприятиях, которые проводятся в кампусе? Мы вывешиваем объявления. Как мы заставляем водителей сбрасывать скорость и смотреть на дорогу? Развешиваем плакаты «Будь осторожен за рулем!» Как мы пытаемся побудить студентов перестать мусорить в кампусе? Мы засоряем доску для объявлений призывами не сорить.

Можно ли сказать, что людей можно так просто убедить? Рассмотрим две попытки, предпринятые с благими намерениями. В Скриппс-колледже[1] (штат Калифорния) проводилась «Неделя борьбы за чистоту», и по всему кампусу были расклеены плакаты типа «Пусть наш кампус всегда будет прекрасен!», «Давайте перестанем мусорить!» и т. п. Листовки с аналогичными призывами студенты ежедневно находили и в своих почтовых ящиках. За день до того как должна была начаться «Неделя чистоты», социальный психолог Рэймонд Палуциан разбросал мусор возле урны, стоявшей на обочине оживленной пешеходной дорожки (Paloutzian, 1979). И, отойдя в сторону, стал наблюдать за прохожими. Никто из 180 прошедших мимо него человек ничего не подобрал. За день до окончания «Недели» он повторил эксперимент. Вы думаете, что прохожие, обгоняя друг друга, бежали к мусору, чтобы продемонстрировать свою готовность ответить на призывы? Ошибаетесь. Из 180 человек лишь двое подобрали то, что валялось на земле.

[1] Гуманитарный колледж для женщин, один из шести Клермонтских колледжей. — *Примеч. ред.*

Может быть, устные призывы более убедительны? Совсем не обязательно. На тех из нас, кому приходится выступать публично, например на педагогов или разных «убеждающих», собственные слова производят такое «зачаровывающее» впечатление, что у нас появляется соблазн преувеличить их власть. Спросите студентов колледжей, что они считают наиболее ценным в своем студенческом опыте или чем запомнился им первый учебный год, и — как ни грустно мне писать об этом — лишь немногие припомнят блестящие лекции, хотя мы, факультетские профессора и преподаватели, помним, что такие лекции были.

Томас Кроуфорд и его коллеги, изучая влияние устного обращения, посещали дома прихожан 12 разных церквей незадолго до и вскоре после того, как они слушали проповедь, направленную против расовой нетерпимости и несправедливости (Crawford, 1974). Когда во время второго интервью их спрашивали, довелось ли им читать или слышать что-нибудь о расовых предрассудках и дискриминации после предыдущего интервью, лишь 10% без «наводящих вопросов» сами вспомнили о проповеди. Когда же у остальных 90% прямо спрашивали: «Говорил ли вам священник о предрассудках или о дискриминации в течение двух последних недель?», — более 30% утверждали, что не слышали подобной проповеди. Окончательный вывод: расовые установки прихожан после проповеди не изменились.

Если хорошенько вдуматься в этот результат, то станет понятно, что священнику нужно преодолеть немало препятствий. Ряд факторов, имеющих отношение к сообщению, — оратор, аудитория или способ коммуникации — делает их успешное преодоление более или менее вероятным. Как показано на рис. 7.1, оратор, если он намерен убедить слушателей в чем-либо, должен не просто привлечь их внимание, но и сделать так, чтобы сообщаемая им информация была понятной, убедительной, запоминающейся и неопровержимой. Тщательно продуманное сообщение должно принимать во внимание каждую из этих стадий процесса убеждения.

Однако пассивно воспринимаемые призывы не всегда бесполезны. Моя «придворная» аптека продает аспирин двух разных производителей, причем один очень активно рекламируется, а второй не рекламируется вовсе. Если не считать незначительного различия (одни таблетки чуть быстрее тают во рту), препараты абсолютно идентичны, и любой фармацевт подтвердит вам это. Аспирин есть аспирин. Наши тела не могут сказать, чем одна торговая марка отличается от другой. А вот кошельки могут: рекламируемый в 3 раза дороже нерекламируемого. Но благодаря рекламе миллионы людей покупают именно его.

Сигареты продаются тоже отчасти благодаря эффективной рекламе. Производители сигарет клянутся, что цель их реклам — убедить тех, кто уже курит, переключиться на другую марку, а не «вербовка» новых курильщиков. Однако они помогли расширить потребительский рынок. Начиная с 1880 г. результатом каждой из четырех рекламных кампаний сигарет стало увеличение количества курильщиков в возрастной группе от 14 до 17 лет, причем именно среди представителей того пола, который был объектом рекламы (Pierce et al., 1994, 1995).

Если правда, что средства массовой информации обладают такой властью, могут ли они помочь богатому политику купить голоса избирателей? Джозеф Граш, проанализировав расходы всех кандидатов от демократической партии на президентских первичных выборах 1976 г., пришел к выводу о том, что больше голосов на всех выборах получают те кандидаты, которые тратят на избирательную кампанию больше денег (Grush, 1980). По мнению Граша, результатом всех затрат

нередко становится превращение никому не известного кандидата в узнаваемого избирателями человека. (Этот вывод совпадает с результатами лабораторных экспериментов, свидетельствующих о том, что простая стимуляция порождает симпатию к стимулу. Подробнее об этом см. в главе 11.) Обращения кандидатов к избирателям выигрывают от повторения: повторяющаяся информация начинает казаться правдоподобной. Такие тривиальные сообщения, как «Ртуть кипит при более высокой температуре, чем медь», люди признают более достоверными, если уже слышали и оценивали их неделю назад. Подобные результаты исследователь Нэл Аркис называет «ужасающими» (Arkes, 1990). Манипуляторам от политики известно, что правдоподобная ложь способна подменить нелицеприятную правду. Часто повторяющиеся клише могут заслонить собой сложную реальность.

Будут ли средства массовой информации столь же эффективны и тогда, когда речь идет о знакомых кандидатах и о важных проблемах? Возможно, нет. Исследователи многократно доказывали, что политическая реклама мало влияет на установки избирателей в ходе президентских кампаний (хотя, конечно, и незначительное воздействие может повлиять на исход выборов, если они, что называется, «на носу») (Kinder & Sears, 1985; McGuire, 1986).

Коль скоро пассивно воспринимаемые призывы иногда бывают эффективны, а иногда — нет, возникает вопрос: нельзя ли заранее сказать, в каких именно случаях убеждающие призывы окажутся эффективными? Можно. Существует простое правило: *чем более важна и знакома тема, тем труднее люди поддаются убеждению*. Продемонстрировать влияние средств массовой информации на таких непринципиальных вопросах, как выбор аспирина, нетрудно. Что же касается более знакомых людям и важных для них тем, таких, например, как расовые установки в городах с напряженными отношениями между представителями разных национальностей, то убеждать людей в чем-либо ничуть не легче, чем толкать рояль в гору. Это не невозможно, но одним «рывком» в данном случае не обойтись.

Личный контакт с коммуникатором или средства массовой информации?

Результаты исследований убеждения показывают, что наибольшее влияние оказывают на нас не средства массовой информации, а контакты с людьми. Силу личного влияния подтверждают данные, полученные в ходе проведения двух полевых экспериментов. В середине XX в. Самюэль Элдерсвелд и Ричард Додж изучали влияние политической агитации на жителей города Анн-Арбор (штат Мичиган) (Eldersveld & Dodge, 1954). Авторы разделили всех избирателей, не собиравшихся голосовать за пересмотр хартии города, на три группы. В одной группе, которая «была отдана на откуп» средствам массовой информации, 19% изменили свое мнение и в день выборов проголосовали «за». Во второй группе, каждый член которой получил по почте четыре обращения, призывавших поддержать сторонников пересмотра хартии, «за» проголосовали 45%. Наибольшее количество проголосовавших «за» — 75% — оказалось в третьей группе, каждого члена которой навещал агитатор, призывавший к этому в личной в беседе с глазу на глаз.

Второе полевое исследование выполнено группой ученых под руководством Джона Фаркуяра и Натана Маккоби (Farquhar & Maccoby, 1977; Maccoby & Alexander, 1980; Maccoby, 1980). Авторы задались целью снизить заболеваемость людей среднего возраста сердечно-сосудистыми болезнями и выбрали для этого три



Рекламные кампании производителей сигарет коррелировали с ростом числа курильщиков. Модели, которым предстоит сниматься в телевизионной рекламе 1950-х гг., овладевают искусством «правильно» затягиваться и выпускать дым

небольших города в Калифорнии. Чтобы оценить сравнительную эффективность личного влияния и влияния средств массовой информации, перед началом эксперимента они проинтервьюировали и обследовали в медицинских учреждениях 1200 человек; в дальнейшем интервью и обследования проводились в течение 3 лет в конце каждого года. Жители города Трейси не подвергались никакой иной «обработке», кроме той, которая исходила от их традиционных средств информации. В Джилрое в течение 2 лет проводилась специальная кампания, в которой участвовали телевидение, радио и газеты; кроме того, жители получали по почте специальные листовки, в которых рассказывалось о том, что они могут сделать для снижения риска сердечно-сосудистых заболеваний. В Уотсонвилле аналогичная кампания в средствах массовой информации была дополнена личными контактами с двумя третями тех горожан, которые из-за своего артериального давления, веса и возраста оказались в группе повышенного риска. Используя принципы изменения поведения, исследователи помогали им определять конкретные цели и улучшать собственные достижения.

Исследование за исследованием подтверждает тот факт, что люди признают влияние средств массовой информации на установки. На установки окружающих, но не на их собственные.

Duck et al., 1995

Как следует из данных, представленных на рис. 7.7, положение жителей Трейси, входивших до начала эксперимента в группу риска, не изменилось и спустя год, два и три года после его начала. Жители Джилроя, входившие в группу риска, которых «обрабатывали» не только с помощью средств массовой информации, но и с помощью специальных обращений по почте, в известной мере избавились от вредных привычек, благодаря чему состояние их здоровья несколько улучшилось. Наибольшие изменения в лучшую сторону произошли с испытуемыми в Уотсонвилле, т. е. с теми, с кем проводились личные беседы.

Известно ли вам из собственного опыта, сколь сильным может быть влияние личности? Большинство студентов колледжа, оглядываясь назад, признаются в том, что от своих друзей и от других студентов узнали больше, чем от профессоров или из книг. Исследования специалистов в области образования подтверждают интуитивный вывод студентов: возмужание студентов за время обучения

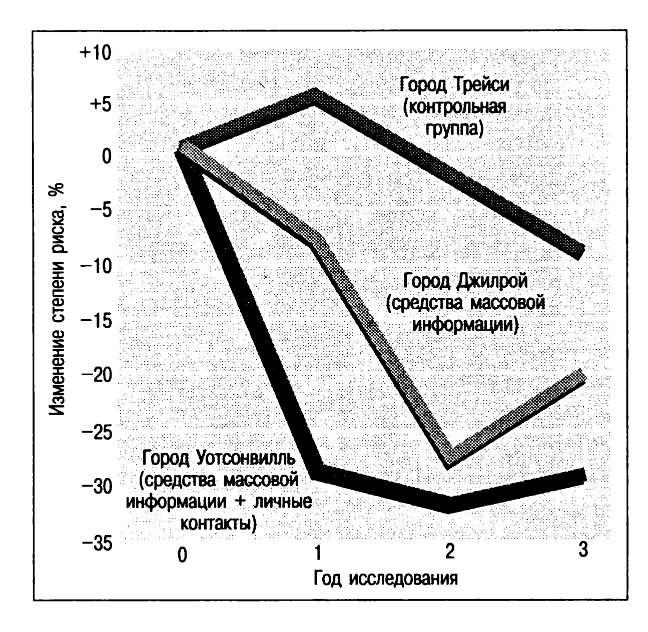


Рис. 7.7. Изменение степени риска сердечно-сосудистых заболеваний (по сравнению с базовым нулевым уровнем) спустя год, два и три года после начала пропаганды мер их профилактики. *Источник*: Maccoby, 1980

в колледже во многом определяется их личными контактами вне его стен (Astin, 1972; Wilson et al., 1975).

Хотя личные контакты обычно оказывают более сильное влияние, чем средства массовой информации, не следует недооценивать последние. Ведь должны же люди, лично влияющие на наши мнения, откуда-то черпать свои идеи, и нередко таким источником оказываются именно средства массовой информации. Известно, что в большинстве случаев средства массовой информации влияют на нас опосредованно: они влияют на тех, кто формирует массовое сознание, а те, в свою очередь, влияют на нас, обывателей, т. е. имеет место **двухступенчатый коммуникационный поток** (Katz, 1957). Если мне нужно составить представление о разном компьютерном оборудовании, я интересуюсь мнением сына, который бóльшую часть своих знаний получает из печати.

Двухступенчатый коммуникационный поток — упрощенная модель. Средства массовой информации оказывают на нас и непосредственное влияние. Но эта модель напоминает нам о том, что влияние средств массовой информации на культуру может быть и завуалированным. Даже если их непосредственное воздействие на установки людей и невелико, опосредованное влияние может быть тем не менее огромным. Даже тем редким детям, которые вырастают в семьях, где не смотрят телевизор, не удается избежать его влияния. Если только они не ведут отшельнический образ жизни, то на школьной площадке непременно окажутся вовлеченными в игры, имитирующие то, что было показано по телевизору. И будут просить родителей купить им такие же связанные с телепередачами игрушки, какие есть у их друзей. Они будут умолять родителей или требовать разрешить им смотреть любимые программы друзей. Разумеется, родители могут выключить телевизор, но «отключить» его влияние не в их власти.

Свалить в одну кучу все средства массовой информации — от рассылаемых по почте реклам до телевидения — значит тоже упростить проблему. Результаты

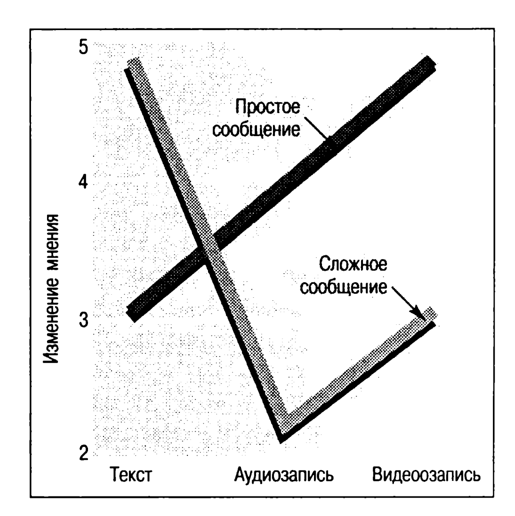


Рис. 7.8. Простые сообщения наиболее убедительны в форме видеозаписи, сложные — в печатном виде. Следовательно, окажется ли средство массовой информации убедительным, зависит от того, соответствует ли оно по форме сложности содержания передаваемого сообщения. *Источник*: Chaiken & Eagly, 1978

сравнительного изучения разных средств массовой информации говорят: чем больше способ подачи информации похож на жизнь, тем убедительнее содержащееся в нем сообщение. По силе убедительности их можно выстроить так: жизнь, видеозапись, аудиозапись, напечатанный текст. Чтобы избежать излишнего упрощения, следует добавить, что мы лучше всего *понимаем* и *вспоминаем* печатную информацию. Понимание — одна из первых стадий процесса убеждения (вспомните рис. 7.1). Исходя из этого, Шелли Чейкен и Элис Игли пришли к следующему выводу: если содержание трудно для понимания, самым убедительным окажется печатное сообщение, потому что у читателей есть возможность разбираться в нем с такой скоростью, какая им доступна (Chaiken & Eagly, 1976). Исследователи предлагали студентам Массачусетского университета простые и сложные сообщения в форме текстов либо видео- или аудиозаписей. Результаты этого эксперимента представлены на рис. 7.8: сложные сообщения лучше понимались тогда, когда их можно было прочитать, а простые — когда их представляли на видеопленке. Телевидение вынуждает зрителей воспринимать информацию с той скоростью, с которой она «поставляется»; кроме того, привлекая внимание людей не к сути сообщения, а к коммуникатору, оно подталкивает их к сосредоточенности на таких косвенных признаках, как привлекательность последнего (Chaiken & Eagly, 1983).

Кому адресовано сообщение? Аудитория

Как уже отмечалось в главе 6, личностные качества людей не всегда позволяют точно предсказать их реакцию на социальное влияние. Какая-то конкретная черта может одновременно благоприятствовать одной стадии процесса убеждения и отрицательно влиять на другую (рис. 7.1). Возьмем для примера самооценку. Люди с низкой самооценкой нередко плохо понимают содержание сообщений, а потому трудно поддаются убеждению. Те же, чья самооценка высока, хоть и понимают, о чем им говорят, вполне могут остаться при своем мнении. Вывод: легче всего поддаются влиянию люди со средним уровнем самооценки (Rhodes & Wood, 1992).

Давайте также рассмотрим и две другие характеристики тех, кому адресовано сообщение: возраст и склонность к аналитическому мышлению.

Сколько им лет?

Как правило, социальные и политические взгляды людей разного возраста различны. Социальные психологи объясняют это двояко. Одно объяснение базируется на *жизненном цикле*: по мере того как люди стареют, их установки изменяются (например, становятся более консервативными). Другое — на *принадлежности к определенному поколению*: установки пожилых людей, сформировавшиеся во времена их молодости, остались преимущественно неизменными; поскольку эти установки отличаются от установок современной молодежи, разрыв между поколениями неизбежен.

Объяснение, основанное на принадлежности к определенному поколению, находит больше экспериментальных подтверждений. Результаты опросов молодых и пожилых людей, проводимые из года в год, свидетельствуют о том, что установки последних изменяются менее заметно, чем установки первых. По мнению Дэвида Сирза, «практически все без исключения экспериментальные данные свидетельствуют в пользу объяснения, основанного на принадлежности к определенному поколению» (Sears, 1979, 1986). Однако сравнительно недавно были получены данные, показывающие, что пожилые люди, приближающиеся к завершению жизненного цикла, могут стать более склонными к изменению установок, чем считали ранее (Visser & Krosnick, 1998). Они могут вновь стать восприимчивыми к влиянию отчасти потому, что их установки уже не так устойчивы, как были прежде.

Пожилые люди способны к пересмотру своих позиций; нынешние взгляды на расовые проблемы и на сексуальные отношения у большинства пятидесяти- и шестидесятилетних людей более либеральны, нежели те, что были у них 20 или 30 лет тому назад (Glenn, 1980, 1981). Лишь немногие из нас совершенно нечувствительны к влиянию изменяющихся культурных норм. Подростковый и ранний юношеский возраст — важные периоды с точки зрения формирования установок (Krosnick & Alwin, 1989); сформировавшиеся в это время установки имеют тенденцию оставаться неизменными и в более зрелые годы. А это значит, что молодым людям можно посоветовать быть осторожными в своем выборе, какому именно социальному влиянию подвергать себя — с кем дружить, каким средствам массовой информации отдавать предпочтение и исполнение каких ролей брать на себя.

Поразителен пример Беннингтонского колледжа (штат Вермонт). В конце 1930-х и в начале 1940-х гг. его студентки — девушки из привилегированных, консерва-

Социальная психология в моей работе

Жизнь полна сюрпризов, а события порой приобретают совершенно неожиданный оборот. Изучая социальную психологию по этому учебнику, я и представить себе не могла, что в один прекрасный день мне доведется редактировать его. Работая в издательстве McGraw-Hill редактором психологической литературы, я нередко использую на практике некоторые принципы социальной психологии. Например, занимаясь поисками авторов и руководя их работой, я нередко вынуждена задавать вопросы, имеющие непосредственное отношение к этой главе: кто будет самым эффективным коммуникатором? Какое сообщение окажется наиболее эффективным? Каким образом — с помощью какого канала коммуникации — мы наилучшим образом достигнем стоящих перед нами целей? Кто наши читатели и какой способ обращения к ним даст наилучшие результаты?

Ребекка Хоуп,
Southern Methodist University, 1991 г.

тивных семей — оказались в совершенно иной обстановке, созданной в колледже преподавателями и профессорами, которые придерживались либеральных взглядов. Один из этих профессоров, социальный психолог Теодор Ньюком, впоследствии отрицал, что колледж пытался превратить своих студенток в «настоящих либералок». Тем не менее произошло именно это. Взгляды студенток стали значительно более либеральными, чем были свойственны представителям той среды, из которой они вышли. Более того, установки, сформировавшиеся в колледже, сохранились на всю жизнь. Спустя полвека, на президентских выборах 1984 г., среди выпускниц Беннингтонского колледжа, которым было уже за семьдесят, оказалось в 3 раза больше проголосовавших за кандидата от демократической партии, чем отдавших свои голоса за республиканца (большинство их ровесниц, закончивших в свое время другие колледжи, на тех же выборах проголосовали за кандидата-республиканца в соотношении 3:1) (Alwin et al., 1991). Взгляды, приобретенные в том возрасте, когда человек наиболее открыт влиянию, выстояли, несмотря на большой жизненный опыт.

Подростковый и юношеский возраст определяет взгляды людей отчасти потому, что впечатления, приобретенные в этом возрасте, глубоки и незабываемы. Когда Говард Шуман и Жаклин Скотт попросили разных людей назвать одно или два события второй половины XX в., важные для страны или для мира, большинство вспомнили те события, которые по времени совпали с их отрочеством или ранней юностью (Schuman & Scott, 1989). Для тех, кто пережил Великую депрессию или Вторую мировую войну, воспоминания об этих событиях заслонили воспоминания о движении за гражданские права и об убийстве Кеннеди в начале 1960-х гг., о Вьетнамской войне и высадке астронавта на Луне в середине 1960-х, о феминистском движении 1970-х, т. е. обо всех тех событиях, которые произвели неизгладимое впечатление на людей, переживавших их в возрасте от 16 до 24 лет. Следовательно, можно ожидать, что сегодняшние молодые люди включат такие события, как появление Интернета и электронной почты, в число незабываемых поворотных моментов в истории человечества.

О чем они думают?

Для прямого способа убеждения решающее значение имеет не само сообщение как таковое, а те мысли, которые возникли у человека под его влиянием. Наш разум не похож на губку, которая впитывает в себя любую пролитую на нее жидкость. Если сообщение вызывает «лестные для него» мысли, оно убеждает, а если подталкивает к поиску контраргументов — нет.

Предупрежден — значит, вооружен: настолько ли проблема волнует вас, что вы готовы спорить? Что благоприятствует появлению контраргументов? Одним из таких факторов является предположение, что кто-то намерен убеждать нас. Если вам предстоит сообщить родителям, что вы хотите бросить школу, вы, скорее всего, представляете себе, что они станут умолять вас не делать этого. Значит, вы должны иметь наготове солидный перечень контраргументов, которые пустите в ход, когда они начнут перечислять причины, по которым вам не следует бросать школу. Джонатан Фридман и Дэвид Сирз продемонстрировали, насколько трудно убедить людей в подобных ситуациях (Freedman & Sears, 1965). Одну группу калифорнийских старшеклассников они предупредили о том, что им предстоит присутствовать на лекции «Почему не следует разрешать подросткам водить

машину?», другую — нет. Предупрежденные ученики остались при своем мнении, непредупрежденные согласились с лектором.

Когда атакуются установки заинтересованных людей, необходима внезапность. Стóит предоставить таким слушателям несколько минут — и они готовы к защите (Chen et al., 1992; Petty & Cacioppo, 1977, 1979). Но когда люди считают обсуждаемую проблему неважной, эффективной может оказаться даже откровенная пропаганда. Станете ли вы утруждать себя поиском контраргументов, если речь идет о двух марках зубной пасты? Аналогичным образом, если во время разговора кто-то мимоходом поинтересуется: «Почему Сью была так резка с Марком?» — участники разговора нередко соглашаются с предпосылкой, т. е. считают, что Сью действительно была настроена враждебно (Swann, Giuliano & Wegner, 1982).

> Быть предупрежденным, а потому вооруженным... в высшей степени разумно, если наше убеждение истинно; если же мы заблуждаемся, те же самые предостережение и вооружение будут способом – и это очевидно, – посредством которого наше заблуждение станет неисцелимым.
>
> *Л. Льюис*
> Баламут провозглашает тост, 1965

Отвлечение внимания лишает контраргументов. Вероятность вербального убеждения возрастает, если отвлечь внимание людей чем-либо ровно настолько, насколько нужно, чтобы помешать им собраться с мыслями и найти контраргументы (Festinger & Maccoby, 1964; Keating & Brock, 1974; Osterhause & Brock, 1970). К этой технике часто прибегают политические рекламы. Текст превозносит кандидата, а наше внимание настолько поглощено визуальными образами, что мы не анализируем слова. Отвлечение внимания особенно эффективно, когда сообщение простое (Harkins & Petty, 1981; Regan & Cheng, 1973).

Незаинтересованная аудитория использует косвенные признаки. Вспомните о том, что существуют два способа убеждения: прямой, опирающийся на системное мышление, и косвенный, основанный на эвристических признаках. Прямой способ убеждения подобен проезду по дороге, идущей через город, и так же, как он, предполагает периодические остановки, во время которых наше сознание анализирует аргументы и формулирует ответы. А косвенный способ убеждения можно сравнить с объездным шоссе без светофоров, по которому можно «с ветерком» домчаться до места назначения. Люди с аналитическим мышлением, т. е. с *высокой потребностью в когниции*, получают удовольствие от вдумчивых размышлений и предпочитают прямой способ (Cacioppo et al., 1996). Люди, склонные беречь свои «интеллектуальные ресурсы» и имеющие невысокую потребность в когниции, с готовностью откликаются на такие косвенные признаки, как привлекательная внешность коммуникатора и приятная обстановка.

Однако и содержание сообщения тоже важно. Все мы с готовностью бросаемся обсуждать волнующие нас проблемы и отделываемся скоропалительными суждениями в тех случаях, когда тема не имеет для нас большого значения (Johnson & Eagly, 1990). Поскольку над важной для нас проблемой мы думаем, наши установки определяются тем, насколько сильны аргументы и каковы наши собственные мысли (рис. 7.9, верхний график). Но если тема сообщения нас не волнует, такие косвенные признаки, как компетентность источника, оказывают более заметное влияние на наши установки, чем сила аргументов (рис. 7.9, нижний график).

Теория, в основе которой лежит простая мысль о том, что *решающее значение имеют мысли, возникающие у нас в ответ на сообщение*, особенно если у нас есть

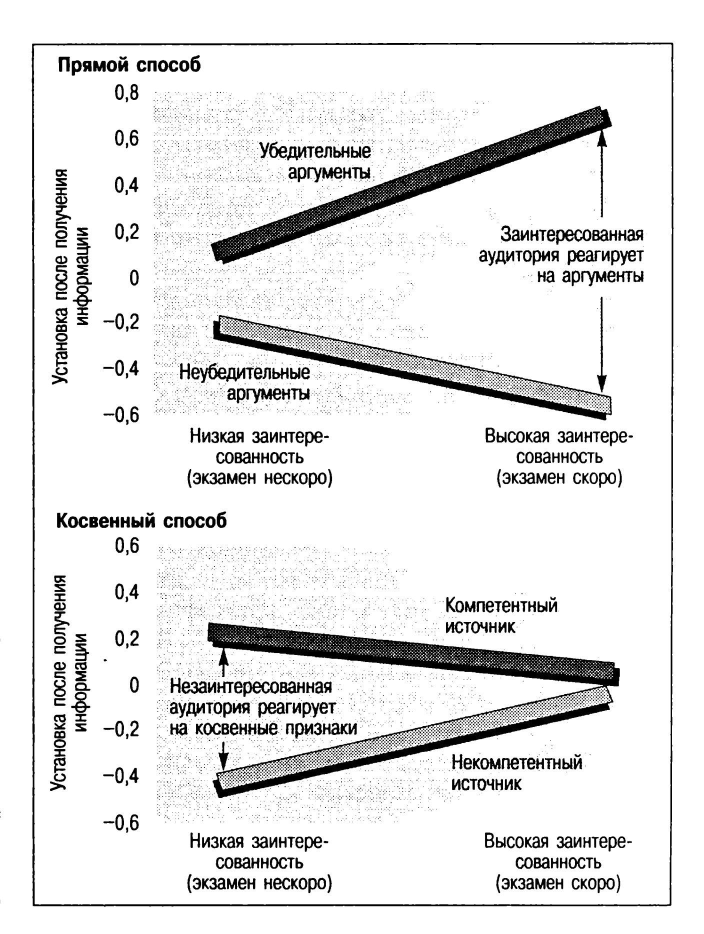


Рис. 7.9. Изменение установки: прямой и косвенный способы убеждения. **Прямой способ**: когда заинтересованные в этом вопросе студенты колледжа получили сообщение, обосновывающее необходимость сдачи факультетского экзамена до церемонии вручения диплома, они сочли слабую аргументацию неубедительной, а сильную – убедительной (верхняя прямая). **Косвенный способ**: когда аналогичную информацию сообщили незаинтересованной аудитории, – студентам было сказано, что изменения экзаменационной политики начнутся через десять лет, – качество аргументов не повлияло на изменение установки, зато на него повлиял авторитет источника информации. *Источник*: R. E. Petty, T. J. Cacioppo & R. Goldman. «Personal Involvement as a Determinant of Argument-Based Persuasion», Journal of Personality and Social Psychology, 41, 1981, p. 847–855

основания обдумать его содержание и мы способны на это, помогает понять некоторые экспериментальные данные. Например, мы с большей готовностью склонны верить вызывающим доверие, квалифицированным коммуникаторам, если используем косвенный способ. Если мы верим источнику информации, то более благосклонно воспринимаем его слова и, как правило, не ищем контраргументов. Однако отсутствие доверия к коммуникатору заставляет нас обращаться к прямому способу. Поскольку мы тщательно обдумываем содержание его сообщения, то, скорее всего, в конце концов отвергнем его слабо аргументированную информацию (Priester & Petty, 1995). Возможно, именно этот продавец подержанных автомобилей и знает кое-что о машинах, но им традиционно принято не доверять, а никто не хочет быть дураком, которого можно обвести вокруг пальца! Поэтому мы, вероятно, отнесемся к его словам с меньшим доверием, чем отнеслись бы, окажись на его месте человек, вызывающий большее доверие.

На основании этой теории было сделано и немало прогнозов, большинство из которых были подтверждены экспериментально Петти, Качоппо и другими (Axsom et al., 1987; Harkins & Petty, 1987; Leippe & Elkin, 1987). Многие исследователи изучали способы стимуляции мышления, используя для этого *риторические вопросы*, представляя *нескольких коммуникаторов* (например, вместо одного ком-

муникатора, высказывавшего три аргумента, выступали три коммуникатора, каждый из которых представлял один аргумент), используя *непринужденные позы* (ораторы сидели, а не стояли), *повторяя сообщение*, заставляя испытуемых *чувствовать ответственность* за оценку сообщения или за невнимание к нему и создавая условия для того, чтобы *внимание аудитории не рассеивалось*. Использование всех этих приемов позволило исследователям сделать следующий вывод: *стимуляция мышления делает хорошо аргументированные сообщения более убедительными, а слабо аргументированные* (благодаря более активному поиску контраргументов) — *менее убедительными*.

Теория имеет также и практическое значение. Эффективных коммуникаторов заботят не только их собственный имидж и сообщения, которые они делают, но и наиболее вероятная реакция аудитории, к которой они обращаются. Лучшие педагоги — это педагоги, которые вовлекают студентов в процесс активного мышления. Они задают риторические вопросы, приводят занимательные примеры и ставят студентов перед необходимостью решать сложные проблемы. Все эти приемы активизируют процесс, направляющий информацию таким образом, что «работает» прямой способ убеждения. У преподавателя, который не спешит «разжевать» материал и «вложить его в рот» ученикам, ученики сами имеют возможность обрабатывать информацию и «включать» прямой способ убеждения. Тот, кто размышляет над материалом и ищет аргументы, скорее всего, добьется лучших результатов.

В 1980 г., за несколько дней до завершения президентской избирательной кампании, проходившей в обстановке острого соперничества кандидатов, Рональд Рейган эффективно использовал риторические вопросы для того, чтобы направить мысли избирателей в нужное ему русло. Во время телевизионных дебатов его заключительное заявление начиналось с двух «сильнодействующих» риторических вопросов, которые он неоднократно повторял во время последней предвыборной недели: «Живете ли вы сейчас лучше, чем жили четыре года назад? Легче ли вам ходить в магазины за покупками, чем четыре года назад?» Большинство ответили отрицательно, и Рейган — отчасти благодаря тому, что он подтолкнул людей к использованию прямого способа, — выиграл, получив больше голосов избирателей, чем ожидалось.

Резюме

Что делает убеждение эффективным? Исследователи выявили четыре фактора: *коммуникатор*, *содержание сообщения*, *канал коммуникации* и *аудитория*.

Заслуживающие доверия коммуникаторы воспринимаются как специалисты, на мнение которых можно положиться. Люди, которые говорят уверенно, быстро и смотрят слушателям в глаза, воспринимаются последними как заслуживающие большего доверия. То же самое можно сказать и о коммуникаторах, защищающих ту или иную позицию, несмотря на то, что это противоречит их собственным интересам. Внешне привлекательный человек — эффективный коммуникатор в тех случаях, когда речь идет о проблемах, затрагивающих вкусы людей и их личные ценности.

Более убедительны те сообщения, которые ассоциируются с позитивными чувствами. Люди, пребывающие в хорошем настроении, чаще принимают импульсивные, менее обдуманные решения. Убедительными могут быть также и некоторые сообщения, вселяющие страх, ибо они выразительны и врезаются в память.

Насколько точка зрения, излагаемая в сообщении, может отличаться от уже сложившейся у аудитории, зависит от того, в какой мере коммуникатор пользуется доверием. Стоит ли коммуникатору излагать в своем сообщении точку зрения оппонентов или ограничиться изложением собственной позиции, зависит от подготовленности аудитории, ее отношения к содержанию сообщения и готовности выслушать контраргументы. Если аудитория уже согласна с коммуникатором, не осведомлена о контраргументах и вряд ли в будущем станет обдумывать их, наиболее эффективно одностороннее сообщение. Если речь идет об аудитории, которая или хорошо знает проблему, или не разделяет позиции коммуникатора, более эффективно двустороннее сообщение.

Если сообщение последовательно представляет две точки зрения, какая из них потенциально более убедительна — та, что излагается первой, или вторая? Большинство экспериментальных данных свидетельствуют в пользу *эффекта первичности*. Когда же между двумя презентациями проходит какое-то время, влияние первой уменьшается; если решение принимается сразу после того, как будет представлена вторая точка зрения, которая свежа в памяти, более вероятно, что проявится *эффект новизны*.

Не менее важен и способ коммуникации. Средства массовой информации могут быть эффективными в тех случаях, когда речь идет о непринципиальном вопросе (например, о том, какую из двух марок аспирина нужно покупать) или о том, что неизвестно массовой аудитории (например, о выборе между двумя незнакомыми политиками).

И последнее. Важно также и то, кому адресовано сообщение. О чем думает аудитория, когда воспринимает его? Склоняется ли она в его пользу или обдумывает контраргументы? Имеет значение и возраст аудитории. Исследователям, регулярно проводящим опросы общественного мнения, известно, что установки молодых людей менее стабильны.

Примеры исследований в области убеждающего воздействия: как секты вербуют сторонников

Какие принципы убеждения и группового влияния используются новыми религиозными течениями («сектами»)?

22 марта 1997 г. Маршалл Херфф Эпплуайт и 37 его последователей решили, что пришло время покинуть свои тела — не более чем «контейнеры» — и перенестись на корабль инопланетян, следующий за кометой *Hale-Bopp* к вратам рая. Они приняли фенобарбитал, подмешав его в пудинг или в яблочный соус, которые запивали водкой, и надели на головы пластиковые мешки, чтобы задохнуться во сне. В тот же самый день в деревне Святого Казимира (Французская Канада) взорвался коттедж, и в огне погибли 5 человек — последние из 74 членов Ордена Храма Солнца; остальные члены этого ордена, жившие в Канаде, в Швейцарии и во Франции, к этому времени уже покончили с собой. Все они надеялись оказаться на звезде Сириус, на расстоянии 9 световых лет от Земли.

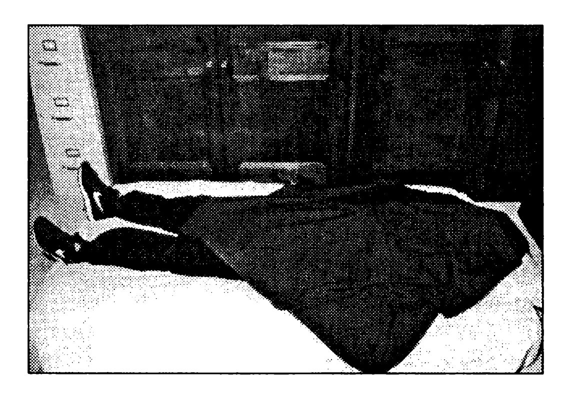
Вопрос, который волнует многих: что заставляет людей отказываться от прежних убеждений и пополнять ряды приверженцев этих сект? Можно ли приписать их странное поведение тому, что все они — странные личности? Или оно — иллюстрация общей динамики социального влияния и убеждения?

Необходимо помнить о двух вещах. Во-первых, мы имеем дело с феноменом «хиндсайта». Это означает, что используются принципы убеждения для объяснения постфактум какого-либо привлекающего внимания и порой волнующего социального явления. Во-вторых, ответ на вопрос, *почему* люди верят во что-то, ничего не говорит нам об *истинности* их веры. Это логически не связанные вещи. Психология религии может объяснить, *почему* верующий человек верит в Бога, а атеист — нет, но сказать, кто из них прав, она не может. Объяснить причины возникновения того или иного верования не значит ответить на вопрос, истинно ли оно. Если кто-то, желая разубедить вас, говорит: «Вы верите в это только потому, что...», вспомните ответ архиепископа Уильяма Темпла на реплику: «Разумеется, архиепископ, дело в том, что вы верите в то, во что верите, потому что вы были так воспитаны». На это Темпл ответил: «Вполне возможно. Факт, однако, таков: ваша вера в то, что моя вера — результат моего воспитания, есть результат вашего воспитания».

За последние десятилетия несколько **сект** — некоторые социологи называют их также «новыми религиозными течениями» — получили большую известность: «Церковь объединения» Сан Мьянг Муна (*Sun Myung Moon's Unification Church*), «Народный храм» Джима Джонса (*Jim Jones's People Temple*), «Ветвь Давидова» Дэвида Кореша (*David Koresh' Branch Davidians*) и «Небесные врата» Маршалла Эпплуайта (*Marshall Applewhite's Heaven's Gate*). У доктрины Сан Мьянг Муна, представляющей собой смесь христианства, антикоммунизма и культа самого Муна как нового мессии, нашлись приверженцы в разных странах. В ответ на его призыв «Мои желания должны стать вашими желаниями» многие люди отдали свои доходы и самих себя в распоряжение «Церкви объединения». Как их убедили сделать это?

В 1978 г. мир потрясло сообщение о том, что в Гайане покончили с собой 914 последователей Джима Джонса, приехавших с ним туда из Сан-Франциско: они выпили виноградный напиток, содержащий транквилизаторы, обезболивающие препараты и смертельную дозу цианида.

В 1993 г. недоучка Дэвид Кореш, используя свои способности гипнотизера и знание Священного Писания, установил контроль над одной из фракций секты «Ветвь Давидова». Постепенно члены этой фракции лишились своих банковских счетов и собственности. Одновременно Кореш призывал мужчин к воздержанию, а сам в это время спал с их женами и дочерьми; он даже сумел убедить 19 своих «жен» родить ему детей. Во время перестрелки, завязавшейся после того, как по-



Одна из 37 жертв коллективного самоубийства членов секты «Небесные Врата»

лиция предприняла осаду здания, в котором находились Кореш и его сторонники, погибли 6 членов секты и 4 федеральных агента. Кореш сказал своим последователям, что они скоро умрут и вместе с ним попадут в рай. Когда полиция собиралась направить на здание танки и пустить слезоточивый газ, здание было подожжено, и в пламени пожара погибли 86 человек.

Маршалл Эпплуайт мало интересовался сексуальной жизнью своих последователей. Уволенный из двух музыкальных школ за гомосексуальные связи с учениками, он подверг себя кастрации и уговорил последовать своему примеру 7 из 17 мужчин, членов секты, умерших вместе с ним (Chua-Eoan, 1997; Gardner, 1997). В 1971 г., находясь на излечении в психиатрической больнице, Эпплуайт свел знакомство с медсестрой и поклонницей астрологии Бонни Лу Неттлс, которая снабдила его, настойчивого и харизматического «гуру», космологическим видением «перехода на следующий уровень». Эмоциональный проповедник, он убеждал своих последователей отказываться от родных, сексуальной жизни, наркотиков и личных денег и обещал им взамен всего этого путешествие к спасению на космическом корабле.

Как такое вообще возможно? Что убедило этих людей проявить столь безграничную, абсолютную преданность? Уместны ли в данном случае диспозиционные объяснения, т. е. можно ли возложить всю вину на жертвы? Можно ли отмахнуться от них, сказав, что это либо люди «с приветом», либо невежественные фанатики? Или известные нам принципы конформизма, подчинения, диссонанса, убеждения и влияния группы могут объяснить подобное поведение и поставить этих людей на одну доску с другими, кто по-своему тоже испытывает воздействие этих сил?

Установки как следствие поведения

Уступчивость порождает одобрение

Как неоднократно отмечалось в главе 4, люди обычно усваивают то, с чем они соглашаются добровольно, публично и неоднократно. Похоже, что лидерам сект это известно. Проходит немного времени, и их новые «рекруты» осознают, что членство в секте — не пустая формальность. Они быстро превращаются в активных игроков команды. Ритуалы внутри самой секты, а также публичные дискуссии и создание всевозможных фондов усиливают самоидентификацию неофитов в качестве членов определенного сообщества. Как испытуемые в социально-психологических экспериментах начинают верить в то, в чем они заверяют других (Aronson & Mills, 1959; Gerard & Mathewsn, 1966), так и новые члены секты становятся ее верными защитниками. Чем больше личная преданность, тем сильнее потребность оправдать ее.

Феномен «нога-в-дверях»

Как мы склоняемся к тому, чтобы взять на себя какие-то обязательства? Редко в результате скоропалительного, осознанного решения. Никто не рассуждает так: «Мне надоела традиционная религия. Пора подыскать себе какую-нибудь секту». Трудно представить себе и такую ситуацию: рекрутер из секты подходит на улице к прохожему и говорит: «Привет. Я из секты Муна. Хотите к нам?» В большей степени стратегия привлечения, которой придерживаются «вербовщики», основана на феномене «нога-в-дверях». Вербовщики из секты «Церковь объединения»



За последние годы сотни тысяч человек пополнили ряды членов примерно 2500 религиозных сект, и лишь в немногих случаях подобное решение было импульсивным

сначала приглашают потенциальных членов на обед, а затем предлагают им провести уик-энд в приятной дружеской обстановке за обсуждением житейских и философских проблем. Одновременно гостей вовлекают в исполнение песен, в совместные действия и дискуссии. Затем потенциальных неофитов уговаривают согласиться на более продолжительный «испытательный срок». Постепенно обязанности становятся более сложными — сбор пожертвований и попытки вербовки новых членов.

Техникой «нога-в-дверях» пользовался Джим Джонс. Психолог Роберт Орнстейн вспоминает, как Джонс рассказывал о своих успехах в вербовке (Ornstein, 1991). В отличие от уличных защитников бедняков рекрутеры Джонса не просили у прохожих денег, они всего лишь обращались с просьбой «потратить на них пять минут, чтобы заклеить и отправить несколько конвертов». «Выполнив эту просьбу, — продолжал Джонс, — люди возвращались, чтобы сделать что-нибудь еще. Видите ли, уж если ко мне кто-нибудь попадает, я могу заставить его сделать все, что мне нужно».

Вначале денежные пожертвования в секте были добровольными. Затем Джонс потребовал, чтобы члены секты вносили в «общую кассу» 10% своего дохода, затем эта цифра возросла до 25%. В конце концов он обязал членов секты отдать ему все, что они имели. Трудовой вклад тоже планомерно возрастал. Грейс Стоун, бывший член секты, вспоминает:

> Никогда не было резких изменений. Именно поэтому Джим Джонс так много и получил. Вы постепенно отдавали то, что имели, и постепенно должны были отдавать больше, но каждый раз прирост был незначительным. Это было удивительно, и иногда в голову приходили такие мысли: «Надо же! Я и вправду уже много отдала». Так оно и было, но он поднимал планку настолько медленно, что никто не сопротивлялся и рассуждал примерно так: «Что, собственно, изменилось? Если я и до сих пор соглашался, то какая теперь, черт побери, мне разница?» (Conway & Siegelman, 1979, p. 236).

Слагаемые убеждения

Вербовку сектами новых членов можно проанализировать, используя факторы, о которых уже говорилось в этой главе (и которые обобщены на рис. 7.10): *кто* говорит (коммуникатор), *что* говорит (сообщение) и *кому* (аудитория).

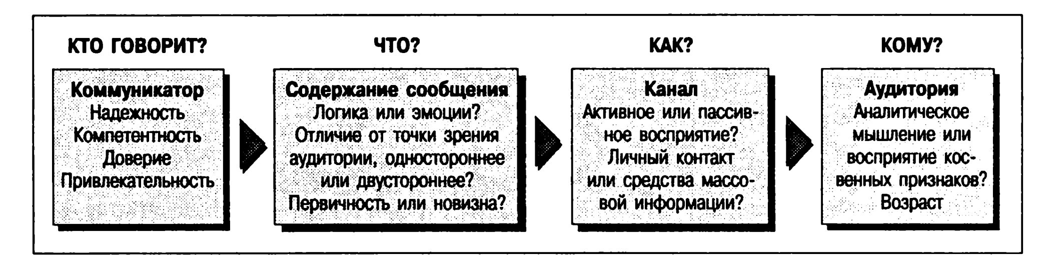


Рис. 7.10. Переменные, влияющие на эффективность убеждения. В реальной жизни эти переменные взаимодействуют друг с другом, и влияние одной может зависеть от уровня другой

Коммуникатор

Преуспевающие секты имеют харизматических лидеров, т. е. во главе их стоят люди, способные привлекать в секту новых членов и направлять их. Как и в экспериментах по изучению убеждения, пользующийся доверием коммуникатор — это некто, воспринимаемый аудиторией как компетентный человек, на которого можно положиться, такой, например, как «отец» Мун.

Чтобы доказать, что на него можно положиться, Джим Джонс убеждал окружающих в том, что он — «ясновидящий». Перед началом службы новичков, пришедших в церковь, просили представиться. Затем один из помощников Джонса быстро звонил им домой и, представившись интервьюером, проводящим опрос общественного мнения, выяснял все, что его интересовало. Во время службы, вспоминает один из бывших сектантов, Джонс обращался к человеку по имени и говорил:

> Вы раньше когда-нибудь видели меня? Вы живете там-то и там-то, ваш номер телефона — такой-то, а в вашей гостиной стоит то-то и то-то. На вашем диване лежат такие-то и такие-то подушки. Скажите, я когда-нибудь был в вашем доме? (Conway & Siegelman, 1979, p. 234).

Второй аспект надежности — доверие. По мнению изучающей секты Маргарет Зингер, молодые выходцы с Кавказа, представляющие средний класс, более подвержены влиянию сектантов, ибо они более доверчивы (Singer, 1979). Им не хватает «житейской хватки», присущей их ровесникам из более бедных слоев населения (которым часто приходится защищать себя), и осмотрительности богатых молодых людей, которым с детства внушают страх перед возможным похищением. Многие члены сект оказались завербованными своими друзьями или родственниками, т. е. людьми, которым они доверяли (Stark & Bainbridge, 1980).

Сообщение

Одиноким или пребывающим в депрессии людям бывает непросто устоять перед живой, эмоциональной речью и теплым, участливым приемом. Доверься «мастеру», стань членом нашей семьи, мы знаем ответ, «единственно верный путь». Каналы передачи информации могут быть разными: лекции, дискуссии в немногочисленных группах и прямое социальное давление.

Аудитория

Неофиты нередко молоды, это люди моложе 25 лет, т. е. они пребывают в том возрасте, когда установки и нравственные ценности еще не устоялись. Некоторые из



Некоторым методам убеждения особенно трудно противостоять

них, как, например, последователи Джима Джонса, не очень образованные люди, поэтому им импонирует простота получаемой информации. а контраргументы найти непросто. Однако большинство сектантов — хорошо образованные представители среднего класса, которые увлеклись идеей настолько, что перестали замечать: рассуждения «мастеров» о бескорыстии противоречат их алчности, а за их напускной участливостью скрывается равнодушие.

Членами сект нередко становятся люди, переживающие такие жизненные ситуации, которые принято называть «переломными моментами»: личные или профессиональные кризисы или разлуку с близкими. Они бьются над разными вопросами, а секта готова ответить на них (Singer, 1979; Lofland & Stark, 1965). Гейл Мидер вступила в секту «Небесные врата» после того, как лопнул ее бизнес — торговля футболками, Дэвид Мур — после окончания школы, когда ему было 19 лет, в период, когда он искал свое место в жизни. Социальная и экономическая нестабильность особенно благоприятна для тех, кто не вникает в суть непростых обстоятельств и ограничивается их поверхностным объяснением (O'Dea, 1968; Sales, 1972).

Влияние группы

Секты — пример, иллюстрирующий тему, которой посвящена следующая глава, — влияние группы на формирование взглядов и поведения ее членов. Как правило, секта отделяет своих членов от их прежних систем социальной поддержки, и они оказываются в окружении себе подобных сектантов. В результате может произойти то, что Родни Старк и Уильям Бэйнбридж назвали «социальной имплозией[1]» (Stark & Bainbridge, 1980): связи сектантов с внешним миром будут ослабевать до тех пор, пока окончательно не разорвутся, и каждый член секты окажется связанным только с остальными ее членами. Отрезанные от своих семей и бывших друзей, они «утрачивают доступ» к контраргументам. Отныне группа предлагает идентичность и определяет реальность. Поскольку секта не одобряет непослушания или наказывает за него, кажущийся консенсус помогает исключить любые намеки на сомнения. Более того, стресс и эмоциональное возбуждение ослабляют внимание и делают людей «более восприимчивыми к неубедительным аргумен-

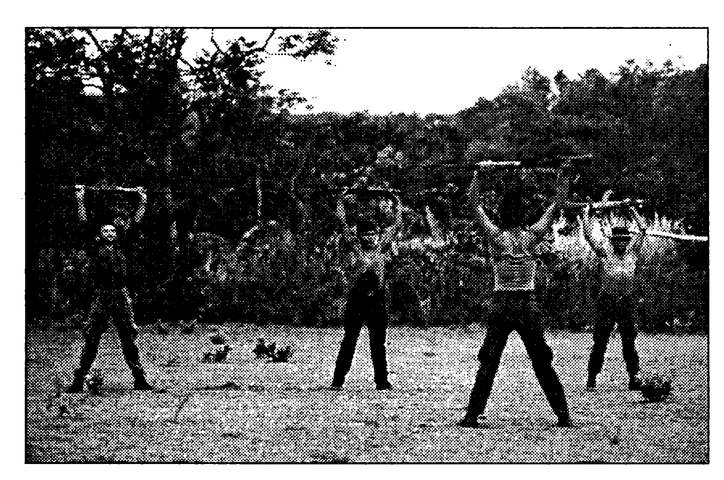
[1] Имплозия, в противоположность эксплозии, взрыв внутрь, или, другими словами, схлопывание. Термин был введен Жаном Бодрияром, французским философом, теоретиком постмодернизма.

там и социальному давлению, а также менее способными, чтобы противостоять искушению унизить тех, кто не является членом группы» (Baron, 2000).

Маршалл Эпплуайт и Бонни Лу Неттлс (она умерла от рака в 1985 г.) поначалу создали свою собственную группу, в которой, кроме них, не было больше никого, и усиливали аберрантное мышление друг друга. Этот феномен известен психиатром под названием *foli à deux*, что в переводе с французского означает «безумие двоих». По мере того как численный состав группы увеличивался, ее социальная изоляция облегчала формирование все более и более специфического мышления. Опыт обсуждения теории тайного сговора интернет-группами (секта «Небесные врата» весьма преуспела в вербовке людей через Интернет) подтвердил, что виртуальные группы тоже могут стимулировать паранойю.

Вопреки утверждению, будто секты превращают несчастных людей в бездумных роботов, власть подобных приемов — возрастающих требований к поведению, убеждения и изоляции группы — небеспредельна. «Церковь объединения» смогла привлечь в свои ряды менее 10% тех, кто посещал ее мероприятия (Ennis & Verrilli, 1989). Бóльшая часть членов «Небесных врат» покинули секту до ее трагического конца. Дэвид Кореш правил своей паствой, используя убеждение, запугивание и насилие. По мере того как Джим Джонс поднимал планку своих требований все выше и выше, он, чтобы сохранить свою власть, тоже нередко был вынужден прибегать к запугиванию. Он угрожал расправой тем, кто покидал секту, избивал непослушных и накачивал наркотиками тех, кто возражал ему. Под конец он с равным успехом и действовал на психику, и выкручивал руки.

Более того, техники влияния, к которым прибегают секты, в известном смысле аналогичны тем методам, которыми пользуются более знакомые нам группы. Члены разных университетских клубов говорят о том, что период времени, когда их заманивали и буквально «душили в объятиях», весьма похож на их собственный опыт ухаживания. Члены сообщества окружают своих будущих товарищей таким вниманием, что тем начинает казаться, будто они «необыкновенные». Во время испытательного срока неофиты чувствуют себя в изоляции, отрезанными от старых друзей, не последовавших их примеру. Они коротают время за изучением истории своей новой группы и принятых в ней правил поведения. Они страдают, но посвящают ей все свое время. От них ждут удовлетворения всех ее требова-



Военная подготовка в Сальвадоре. Террористические организации и отряды коммандос добиваются сплоченности и дисциплины с помощью некоторых из тех методов, к которым прибегают лидеры новых религиозных течений, братств и терапевтических групп

ний. Не приходится удивляться тому, что в конце концов группа получает нового преданного члена.

Многое из сказанного справедливо и в отношении **групп взаимопомощи** — пациентов, излечивающихся от нарко- и алкогольной зависимости. Активные группы самопомощи образуют прочный «социальный кокон», имеют четкие убеждения и оказывают сильнейшее влияние на поведение своих членов (Galanter, 1989, 1990).

Еще одно конструктивное использование убеждения — психологическое консультирование и психотерапия, которые социальный психолог Стэнли Стронг считает «одним из направлений прикладной социальной психологии» (Strong, 1978, p. 101). Как и Стронг, но задолго до него, психиатр Джером Франк тоже осознавал необходимость убеждения для того, чтобы люди изменили разрушающие их установки и поведение (Frank, 1974, 1982). Он отмечал, что, подобно сектам и активным группам взаимопомощи, психотерапевтическое окружение обеспечивает: 1) социальные отношения, дающие поддержку и уверенность; 2) предложение квалифицированной помощи и надежды; 3) специфическое рациональное объяснение или миф, объясняющие трудности человека и дающие возможность по-новому посмотреть на них; 4) набор ритуалов и тренировочных упражнений, которые обещают новое чувство покоя и счастья.

Я выбрал в качестве примеров университетские клубы, группы самопомощи и психотерапию не для того, чтобы дискредитировать их, а для того, чтобы проиллюстрировать два заключительных наблюдения. Во-первых, если мы припишем популярность новых религиозных течений мистической власти их лидеров или маргинальности их последователей, то можем решить, что обладаем иммунитетом против подобных методов социального контроля, а это большое заблуждение. В действительности наши собственные группы — и бесчисленные продавцы, и политические лидеры, и прочие убеждающие нас коммуникаторы — весьма успешно используют в отношениях с нами многие из этих тактик. Существует очень зыбкая грань между обучением и идеологической обработкой, между просвещением и пропагандой, переубеждением и принуждением, между терапией и контролем над сознанием.

Во-вторых, тот факт, что Джим Джонс и прочие лидеры сект употребляли силу убеждения во зло, вовсе не означает, что убеждение само по себе — нечто дурное. Энергия атома способна осветить наши дома или стереть их с лица Земли. Сексуальность позволяет нам выражать свою любовь и наслаждаться взаимностью, но она же толкает нас на использование других людей в качестве объектов удовлетворения собственных прихотей. Благодаря силе убеждения мы можем просвещать или обманывать. Знание того, что она может быть использована в неблаговидных целях, должно насторожить нас как ученых и как граждан. Этого нельзя допускать. Однако само по себе убеждение ни хорошо, ни плохо; конструктивно оно или деструктивно, зависит исключительно от того, как мы его используем. Осуждать убеждение за то, что с его помощью обманывают, — все равно что отвергать процесс приема пищи только потому, что существует обжорство.

Резюме

Популярность религиозных сект позволяет наблюдать влияние убеждения за работой. Создается впечатление, что их успех есть следствие того, что они добиваются от людей приверженности поведению, которое соответствует их целям

(см. главу 4), используют принципы эффективного убеждения (данная глава) и изолируют своих членов от общества, ограничивая их контакты лишь контактами с единомышленниками (см. главу 8).

Сопротивление убеждению: прививка установок

Уделив серьезное внимание средствам, которыми пользуются желающие убедить нас в чем-либо, мы завершим эту главу рассказом о некоторых тактических приемах, позволяющих противостоять им. Что мы можем сделать для того, чтобы подготовить людей к сопротивлению нежелательному влиянию?

Быть может, то, что вы узнали из этой главы о факторах убеждения, заставило вас задуматься: можно ли противостоять нежелательному воздействию? По мнению Дэниела Гилберта и его коллег, легче согласиться с убеждающими сообщениями, чем усомниться в них (Gilbert et al., 1990, 1993). *Понять* какое-либо утверждение (например, карандаши, содержащие свинец, вредны для здоровья) — значит *поверить* в него, по крайней мере временно, до тех пор, пока сам человек активно не пересмотрит первоначальное, автоматическое согласие. Если какое-либо отвлекающее внимание событие мешает этому пересмотру, согласие сохраняется.

И все же, поскольку судьба наделила нас логикой, информированностью и мотивацией, мы способны противостоять ложным утверждениям. Если благодаря ауре надежности униформа ремонтника и титул доктора запугали нас настолько, что мы безропотно согласились с ними, мы все же можем пересмотреть свою привычную реакцию на авторитеты. Прежде чем отдать им свое время или деньги, мы можем поискать дополнительную информацию. Если нам что-то непонятно, мы можем задать вопросы.

Усиление личной позиции

В главе 6 представлен другой способ сопротивления: прежде чем вы столкнетесь с мнениями других людей, сделайте свою собственную позицию достоянием гласности. Защищая ее, вы станете менее восприимчивыми к тому, что станут говорить другие (или, возможно, правильнее сказать менее «открытыми» их влиянию?). В экспериментах, имитирующих судебное разбирательство гражданских дел, выборочные опросы присяжных способны сделать сформулированные ими мнения более устойчивыми, что приводит к большему числу тупиковых ситуаций (Davis et al., 1993).

Что стоит за классической теорией?

Признаюсь: занимаясь «вакцинацией», я чувствовал, что выполняю роль своеобразной химчистки, изучая способ, который позволил бы людям противостоять попыткам манипулировать ими. Когда результаты нашей работы были опубликованы, мне позвонил управляющий одной рекламной компанией. «Очень интересно, профессор, — сказал он. — Я в восторге от вашей статьи!» — «Вы очень любезны, мистер Управляющий, но у нас с Вами совершенно разные цели. Вы стараетесь убедить людей, я же хочу научить их быть менее податливыми», — ответил я. «О, профессор! Вы недооцениваете себя! Мы же можем использовать ваши результаты для того, чтобы уменьшить влияние реклам наших конкурентов!» И точно: снижение эффективности рекламы других брендов стало едва ли не правилом для всех рекламодателей.

Уильям Мак-Гуайр, Yale University

Оспаривая убеждения

Как можно стимулировать человека придерживаться собственной позиции? Исходя из результатов своих экспериментов, Чарльз Кайслер считает, что один из возможных способов — мягкая атака на его убеждение (Kiesler, 1971). Кайслер обнаружил: когда люди, заявившие свою позицию, сталкиваются с контраргументацией, достаточно убедительной, чтобы заставить их реагировать, но не настолько агрессивной, чтобы выбить у них почву из-под ног, они лишь сильнее укрепляются в собственном мнении. Кайслер так объясняет этот феномен: «Когда вы атакуете убежденных в чем-то людей и ваша атака недостаточно сильна, вы тем самым лишь подталкиваете их к более радикальному поведению, направленному на защиту прежней убежденности. В известном смысле, происходит эскалация их убеждений, поскольку возрастает число согласующихся с ней поступков» (р. 88). Возможно, вы сами можете припомнить какой-нибудь спор, во время которого вовлеченные в него люди используют все более и более сильные выражения, переходя постепенно на полярные позиции.

Развитие контраргументации

Есть и еще одна причина, по которой несильная атака может «повысить сопротивляемость». Когда кто-либо нападает на установки, которыми мы дорожим, мы обычно раздражаемся и обдумываем контраргументы (Zuwerink & Devine, 1996) Даже слабые аргументы против нашей позиции могут способствовать выработке такой контраргументации, которая очень пригодится нам во время серьезной дискуссии, и этим они похожи на прививку против тяжелой болезни. То, что это действительно так, было экспериментально доказано Уильямом Мак-Гуайром (McGuire, 1964). Он заинтересовался возможностью делать «прививки против убеждения» подобно тому, как делают прививки против вирусных инфекций. Существует ли такой феномен, как **инокуляция установки**? Можно ли стимулировать защитные силы интеллекта у людей, воспитанных в «стерильной идеологической атмосфере» и придерживающихся взглядов, не вызывающих у них сомнений? И не поможет ли им воздействие небольшой дозы информации, таящей угрозу их представлениям, приобрести иммунитет против последующего убеждения?

Именно это и сделал Мак-Гуайр. Он начал с того, что нашел несколько культурных трюизмов, например: «Если есть возможность, полезно чистить зубы после каждой еды». Затем он показал, что серьезные угрозы в адрес этих прописных истин, исходившие из заслуживающих доверия источников (например, специалисты выяснили, что часто чистить зубы вредно для десен), оказывают на их сторонников заметное влияние. Но если перед сильной атакой на их убеждения людям делали «прививки» в виде информации, которая заставляла немного задуматься об истинности этих убеждений, и если у них была возможность прочитать или написать эссе в поддержку этой информации, они значительно успешнее сопротивлялись сильной атаке.

Примеры исследований: широкомасштабные программы инокуляция

Инокуляция детей против втягивания в курение сверстниками

Чтобы продемонстрировать практическую ценность результатов лабораторных исследований, группа ученых во главе с Альфредом Мак-Алистером сделала «при-

вивки» семиклассникам против втягивания в курение сверстниками (McAlister et al., 1980). Подростков научили следующим образом реагировать на рекламный слоган «Курящая женщина — свободная женщина»: «Какая же она свободная, если "подсела" на табак?!» Они также участвовали в ролевых играх, в ходе которых — после того, как их называли «несмышленышами» за отказ от сигареты, — они отвечали примерно следующее: «Если бы я согласился закурить ради того, чтобы произвести на тебя впечатление, вот тогда я точно был бы несмышленышем!» После нескольких подобных занятий во время обучения в седьмом и в восьмом классах среди «привитых» учеников было в два раза меньше склонных к тому, чтобы начать курить, чем среди их ровесников в другой школе, среди родителей которых было примерно столько же курильщиков (рис. 7.11).

Едва ли не ежедневно похитители читали мне новости, которые они вырезали из газет. Некоторые из них были неоспоримы, а иногда я не знала, чему верить. Все это очень смущало меня. Я поняла, что до похищения жила в тепличных условиях; меня практически не интересовали ни международная обстановка, ни политика, ни экономика.

Патриция Херст
Все секреты, 1982

То, что подобные программы инокуляция, иногда дополненные обучением другим важным для жизни навыкам, уменьшают число курящих подростков, доказано не только Мак-Алистером и его коллегами (Botvin et al., 1955; Evans et al., 1984; Flay et al., 1985). Большинство проектов, реализованных в последние годы, уделяют основное внимание стратегиям сопротивления социальному влиянию. В одном исследовании ученики 6–8-х классов либо смотрели фильмы, направленные против курения, либо получали информацию о курении и одновременно участвовали в ролевых играх под названием «Отказ от сигареты», которые сами и придумывали (Hirschman & Leventhal, 1989). Спустя полтора года из числа смотревших филь-

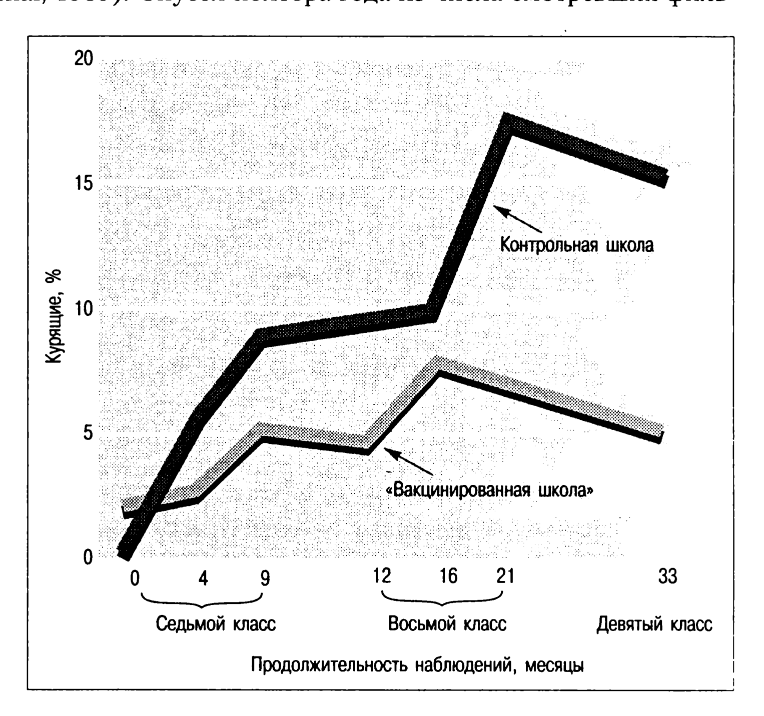


Рис. 7.11. Процент курильщиков среди «вакцинированных» учащихся средней школы значительно ниже, чем среди учащихся контрольной школы, использующей более традиционную программу профилактики курения. *Источник*: McAlister et al., 1980; Telch et al., 1981

мы начали курить 31%, из числа участников игр — 19%. Другое исследование было проведено с участием выборки семиклассников из 30 разных школ. Его авторы предостерегали подростков о том, что их будут втягивать в курение и в употребление наркотиков и вооружали их стратегиями противостояния подобному влиянию (Ellickson & Bell, 1990). Число тех, кто раньше не употреблял марихуану, но оказался вовлеченным в наркоманию, уменьшилось на одну треть, а число тех, кто употреблял ее, — в 2 раза.

В просветительских программах, целью которых является предотвращение втягивания подростков в курение и наркоманию, используются и другие принципы убеждения. Например, они привлекают в качестве коммуникаторов привлекательных для подростков их сверстников, создают условия для того, чтобы учащиеся сами размышляли над полученной информацией («Возможно, тебе самому захочется поразмышлять над этим), подталкивают учащихся к тому, чтобы они делали публичные заявления (в частности, в такой форме: учащийся принимает обоснованное решение относительно курения и наркотиков и сообщает о нем и о своих аргументах одноклассникам). Некоторые из этих программ, направленных на предотвращение курения, рассчитаны всего лишь на 2–6 одночасовых занятий с использованием подготовленных печатных и видеоматериалов. Сегодня любой школьный округ и педагог, желающие использовать социально-психологический подход к предотвращению втягивания подростков в курение, имеют возможность сделать это без проблем и больших финансовых затрат и вправе рассчитывать на значительное снижение в будущем числа курильщиков, а также связанное с этим уменьшение расходов на охрану здоровья.

Инокуляция детей против воздействия рекламы

Исследователи изучали также и вопрос о том, как сделать детей невосприимчивыми к воздействию телевизионной рекламы. Отчасти изучение этой проблемы было предпринято под влиянием результатов исследований, которые показали, что дети, особенно моложе 8 лет, во-первых, не всегда могут отделить рекламу от самих телепрограмм и не понимают природу ее убеждающего воздействия; во-вторых, практически безоговорочно верят ей; в-третьих, хотят иметь рекламируемые товары и пристают к родителям с просьбами покупать их (Alder et al., 1980; Feshbach, 1980; Palmer & Dorr, 1980). Похоже, дети — мечта рекламодателей: наивные и легковерные покупатели, которым ничего не сто́ит всучить любой товар. Более того, половина из 20 000 реклам, которые в течение года видит типичный ребенок, — это рекламы вредных для здоровья сладостей.

Встревоженные этой информацией, группы граждан обрушились на рекламодателей с резкой критикой (Moody, 1980): «Если поднаторевший в своем деле рекламодатель тратит миллионы на то, чтобы продать наивным, доверчивым детям вредный для здоровья продукт, его действия можно назвать лишь одним словом — эксплуатация. Нет ничего удивительного в том, что с приходом в наши дома телевидения потребление молочных продуктов сократилось, а потребление всевозможных лимонадов едва ли не удвоилось». На другой чаше весов — интересы рекламодателей, уверяющих родителей в том, что подобные рекламы помогают родителям прививать своим детям навыки, необходимые потребителям, и — что еще более важно — являются источником финансирования телевещания для детей. В США Федеральная комиссия по торговле оказалась «меж двух огней»: находясь под влиянием результатов исследований, с одной стороны, и испытывая

политическое давление — с другой, она пытается решить, можно ли ужесточать требования к телевизионной рекламе вредных для здоровья продуктов и к фильмам **категории «*R*» (для детей старше 17 лет из-за наличия сцен секса и насилия)**, ориентированным на детей.

А тем временем ученые пытаются понять, можно ли научить детей противостоять обманывающим их рекламам. В ходе одного из таких исследований группа специалистов во главе с Нормой Фешбах провела с небольшой группой учащихся начальных школ Лос-Анджелеса и его окрестностей три получасовых занятия, во время которых детей учили анализировать рекламу (Feshbach, 1980; Cohen, 1980). «Прививка» заключалась в том, что дети смотрели и обсуждали образцы рекламной продукции. Например, посмотрев рекламу игрушки, дети сразу же получали ее, и им предлагали сделать с ней то, что они только что видели на экране. Подобная практика помогла выработать более реалистичное отношение к рекламе.

Практические рекомендации

Возможно, лучший способ сделать человека невосприимчивым к «промыванию мозгов» заключается вовсе не в том, чтобы как можно глубже внедрить в его сознание те представления, которые он уже имеет. Родители, которые беспокоятся по поводу того, что их дети могут оказаться вовлеченными в какую-нибудь секту, поступят правильно, если расскажут им о разных сектах и подготовят к встрече с теми, кто захочет привлечь их на свою сторону.

> Дискуссионный вопрос: каково суммарное влияние примерно 350 000 реклам, которые дети успевают увидеть за годы взросления, на их приверженность материальным ценностям?

По той же самой причине религиозным проповедникам следует избегать создания в своих церквах и школах «стерильной обстановки». Более вероятно, что отраженная атака укрепит человека в его мнении, нежели разубедит его, особенно если он сможет обсудить «угрожающую информацию» с единомышленниками. Секты используют этот принцип, предупреждая своих членов о том, как их семьи и друзья будут критиковать идеи, проповедуемые сектой. И когда ожидаемая дискуссия возникает, член секты встречает ее во всеоружии: у него уже есть контраргументы.

Второй практический вывод для коммуникатора заключается в следующем: если нет уверенности в будущем успехе обращения, то лучше промолчать. Вам понятно, почему? Люди, отвергнувшие обращенный к ним призыв, приобретают иммунитет против дальнейших попыток. Вдумайтесь в результаты эксперимента, участникам которого, студентам, было предложено написать эссе в поддержку правил о жесткой регламентации стиля одежды (Darley & Cooper, 1972). Поскольку тема эссе, которые предполагалось опубликовать, противоречила собственным убеждениям студентов, все предпочли отказаться от этого предложения, включая даже тех, кому обещали оплатить работу. Отказавшись от денег, они еще активнее начали защищать свое неприятие каких бы то ни было ограничений, касающихся одежды. Публично заявив о своем отношении к этой проблеме, они еще больше укрепились в нем. То же самое можно сказать и о тех, кто отверг первые призывы бросить курить: они вполне могут приобрести «иммунитет» к дальнейшим призывам. Неэффективное убеждение, стимулирующее защитные реакции людей, которых убеждают, может привести к противоположным результатам. Они могут стать «глухими» к последующим призывам.

Резюме

Как люди противостоят убеждению? *Предварительное публичное заявление о своей позиции*, вызванное, в частности, мягкой атакой на нее, порождает невосприимчивость к последующим попыткам убеждения. Мягкая атака может сыграть и роль своеобразной «прививки», стимулирующей выработку контраргументов, которые могут оказаться полезными в случае серьезной атаки. Иными словами, как ни парадоксально это звучит, один из способов усиления существующих установок — подвергнуть их критике, которая должна быть недостаточно сильной, чтобы сокрушить их.



Постскриптум автора

Быть открытым, но не легковерным

Наша цель должна состоять в том, чтобы, подвергаясь различным убеждениям, мы не стали ни излишне доверчивыми, ни циничными. Некоторые считают, что поддаваться убеждению — значит проявлять слабость. К нам взывают: «Думайте сами!» Но что такое закрытость информационному влиянию? Добродетель или проявление фанатизма? Можно ли сочетать внимание к мнению окружающих и открытость их влиянию с критическим отношением к убеждающим призывам?

Чтобы быть открытым влиянию окружающих, мы можем согласиться, что любой встреченный нами человек в чем-то превосходит нас. Каждый человек, с которым я могу встретиться, имеет опыт, в чем-то превосходящий мой собственный, а потому мне есть чему поучиться у него. Общаясь с этим человеком, я надеюсь пополнить свои знания и одновременно поделиться с ним тем, что знаю сам.

Чтобы научиться критически мыслить, мы должны присмотреться к результатам изучения «инокуляции». Вы хотите научиться сопротивляться убеждению, но при этом не утратить способность воспринимать надежную информацию? Будьте активным и критически настроенным слушателем. Заставьте себя искать контраргументы. Прослушав речь политика, обсудите ее с друзьями. Иными словами, не ограничивайтесь только пассивным слушанием. Реагируйте на услышанное. Если сообщение не способно выдержать серьезный анализ, тем хуже для него. Если способно, его влияние на вас будет более продолжительным.

ГЛАВА 8

Влияние группы

В нашем мире не только 6 миллиардов индивидуумов, но и 200 национально-государственных образований, 4 миллиона общин местного значения, 20 миллионов экономических организаций и сотни миллионов иных формальных и неформальных групп — влюбленные пары, семьи, прихожане разных церквей, мужские компании, собравшиеся, чтобы поговорить о своих делах. Как все эти группы влияют на индивидуумов?

Некоторые группы — это всего лишь находящиеся рядом люди. Ежедневная пробежка Тауны близка к завершению. Умом она понимает, что должна пробежать дистанцию до конца, но тело умоляет ее о пощаде. Она находит компромисс и возвращается домой энергичной походкой. На следующий день ситуация повторяется с той лишь только разницей, что рядом с ней бегут двое ее друзей. Тауна пробегает дистанцию на две минуты быстрее. «Неужели я бежала быстрее только потому, что рядом со мной были Гейл и Рэчел?» — удивляется она.

Воздействие групп нередко бывает и более впечатляющим. Студенты-интеллектуалы общаются с такими же, как они, интеллектуалами, что приводит к взаимному обогащению сторон. Молодые люди, склонные к правонарушениям, общаются между собой, следствием чего становится усиление их антисоциального поведения. Однако *как именно* группы влияют на установки? И какие факторы приводят к тому, что группы принимают разумные или нелепые решения?

Наконец, индивиды тоже влияют на свои группы. Созданный в 1957 г. и ныне ставший уже классическим фильм «12 разгневанных мужчин» начинается с того, что 12 настороженных мужчин-присяжных, участвующих в процессе по обвинению в убийстве, собираются в специально отведенной для них комнате. Стоит жара. Присяжные устали, между ними практически нет разногласий, и им не терпится побыстрее вынести приговор: признать подсудимого подростка виновным в нанесении смертельного ранения своему отцу. Однако один член жюри, индивидуалист, роль которого исполняет Генри Фонда, отказывается голосовать «за». По мере того как продолжается эмоциональное обсуждение обстоятельств дела, присяжные один за другим изменяют свое решение, и это продолжается вплоть до достижения консенсуса: «Не виновен». В реальной судебной практике случаи, когда один член жюри присяжных склоняет на свою сторону остальных, редки, но тем не менее историю творит меньшинство, которому удается повести за собой остальных. Что помогает меньшинству — или эффективному лидеру — быть убедительным?

Мы рассмотрим эти в высшей степени интересные явления последовательно, одно за другим. Но начнем с самого начала: что такое группа и почему группы существуют?

Что такое группа

Ответ на этот вопрос представляется очевидным, но только до тех пор, пока несколько человек не сравнят свои определения. Можно ли назвать группой людей, которые вместе бегают трусцой? Будут ли группой пассажиры какого-либо авиарейса? Относится ли термин «группа» к людям, имеющим общую цель и полагающимся друг на друга? Или он относится только к тем, кто каким-то образом организован? Или к тем, чьи отношения продолжаются какое-то время? Именно с этих разных позиций и подходят социальные психологи к определению понятия «группа» (McGrath, 1984).

Специалист по групповой динамике Марвин Шоу утверждает, что всем группам присуще одно общее качество: их члены взаимодействуют друг с другом (Shaw, 1981). Поэтому он определяет **группу** как коллектив, образованный двумя или большим числом людей, взаимодействующих друг с другом и влияющих друг на друга. Более того, замечает социальный психолог из Австралийского национального университета Джон Тёрнер, группы воспринимают себя как «мы» в отличие от всех остальных, воспринимаемых ими как «они» (Turner, 1987). Так что люди, которые вместе бегают трусцой, — это самая настоящая группа. Причины, по которым возникают группы, могут быть самыми разными: это и потребность принадлежать к какому-либо сообществу, и потребности в информации, в признании, в достижении определенных целей.

По определению Шоу, студенты, одновременно работающие в компьютерном классе за индивидуальными компьютерами, — это не группа. Несмотря на то что они находятся в одном помещении (т. е. физически вместе), это скорее совокупность индивидов, нежели группа, члены которой взаимодействуют друг с другом. (Не исключено, однако, что каждый из них является членом какой-либо группы, находящейся в данный момент «за кадром».) Порой нет четкой границы между совокупностью не связанных друг другом индивидов в компьютерном классе и групповым поведением, характерным для взаимодействующих друг с другом людей. В некоторых случаях люди, просто одновременно присутствующие в одном и том же месте, оказывают взаимное влияние друг на друга. Например, во время матча болельщики одной команды воспринимают друг друга как «мы» в отличие от болельщиков другой команды, которые для них — «они».

В этой главе мы рассмотрим три примера подобного группового влияния: *социальную фасилитацию*, *социальную леность* и *деиндивидуализацию*. Эти феномены могут проявляться и при минимальном взаимодействии — то, что мы называем «минимальными групповыми ситуациями». Затем мы обратимся к трем примерам социального влияния в группах, участники которых взаимодействуют между собой: к *групповой поляризации*, *«огруппленному» мышлению* и *влиянию меньшинства*.

Социальная фасилитация

Давайте начнем с самого простого вопроса социальной психологии: влияет ли на нас сам факт присутствия другого человека? Словосочетание «сам факт присутствия» означает, что люди не соревнуются друг с другом, не вознаграждают и не наказывают друг друга, и, по сути, они вообще ничего не делают, кроме того, что присутствуют в качестве пассивных зрителей или

«соисполнителей». Влияет ли присутствие пассивных наблюдателей на то, как человек бежит трусцой, ест, печатает на клавиатуре или сдает экзамен? Поиск ответа на этот вопрос — своего рода «научный детектив».

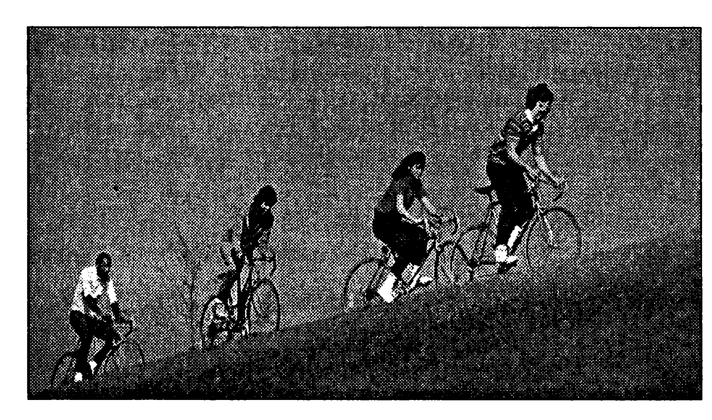
Присутствие других

Более века назад психолог Норман Триплетт, интересовавшийся велосипедными гонками, заметил, что спортсмены демонстрируют более высокие результаты не тогда, когда «соревнуются с секундомером», а когда участвуют в коллективных заездах (Triplett, 1898).

Прежде чем предать гласности свою догадку (что в присутствии других людей человек работает более производительно), Триплетт провел лабораторный эксперимент — один из первых в истории социальной психологии. Дети, которым было велено наматывать леску на катушку удочки с максимально возможной скоростью, в присутствии соисполнителей справлялись с этим заданием быстрее, чем поодиночке.

В дальнейшем было экспериментально доказано, что в присутствии других людей испытуемые быстрее решают простые примеры на умножение и вычеркивают из текста определенные буквы. Присутствие других благотворно сказывается и на точности выполнения заданий на моторику, например удерживании в определенном положении с помощью металлического стержня десятицентовой монеты, помещенной на вращающийся диск проигрывателя (F. W. Allport, 1920; Dashiell, 1930; Travis, 1925). Этот эффект, названный **социальной фасилитацией**, наблюдается также и у животных. В присутствии других особей своего вида муравьи быстрее разрывают песок, а цыплята поедают больше зерен (Bayer, 1929; Chen, 1937). Спаривающиеся крысы более сексуально активны в присутствии других сексуально активных пар (Larsson, 1956).

Однако не спешите с выводами: имеются экспериментальные данные, свидетельствующие о том, что в некоторых случаях соисполнители **мешают**. В присутствии других особей своего вида тараканы, длиннохвостые попугаи и зеленые зяблики медленнее осваивают прохождение лабиринтов (Allee & Masure, 1936; Gates & Allee, 1933; Knopfer, 1958). Аналогичное «отвлекающее» воздействие оказывают наблюдатели и на людей. Присутствие посторонних уменьшало скорость заучивания бессмысленных слогов, прохождения лабиринта и решения сложных примеров на умножение (Dashiell, 1930; Pessin, 1933; Pessin & Husband, 1933).



Социальная фасилитация. Мотивация, источником которой являются присутствие соисполнителя или аудитории, усиливает хорошо усвоенные реакции

В утверждении, что в некоторых случаях присутствие соисполнителей облегчает выполнение задания, а в некоторых — затрудняет, определенности не больше, чем в типичном шотландском прогнозе погоды, предсказывающем солнце, но не исключающем возможность дождя. После 1940 г. ученые практически перестали заниматься этой проблемой; «спячка» продолжалась четверть века — до тех пор, пока новая идея не положила ей конец.

Социальный психолог Роберт Зайенс[1] (произносится *Zy-ence*, рифмуется с *science*[2]) заинтересовался возможностью «примирить» эти противоречащие друг другу экспериментальные данные. Для объяснения результатов, полученных в одной области науки, он использовал достижения другой ее области, что характерно для многих научных открытий. В данном случае объяснение было получено благодаря одному общеизвестному принципу экспериментальной психологии: возбуждение всегда усиливает доминирующую реакцию. Усиление возбуждения благоприятствует решению простых задач, для которых наиболее вероятной, «доминирующей», реакцией является правильное решение. Люди быстрее разгадывают простые анаграммы (например, *блех*), когда возбуждены. Когда же речь идет о выполнении сложных заданий, в которых правильный ответ не столь очевиден, а потому не является доминирующей тенденцией, чрезмерное возбуждение повышает вероятность *неправильного* решения. С решением более сложных анаграмм возбужденные люди справляются хуже, чем те, кто находится в спокойном состоянии.

> Тот, кто видел то же, что и все остальные, но подумал о том, что никому, кроме него, не пришло в голову, совершает открытие.
>
> *Альберт Аксент-Дьорди*
> Размышления ученого, 1962

Способен ли этот принцип раскрыть тайну социальной фасилитации? Или разумнее согласиться с тем, что подтверждается многими данными, а именно: присутствие других возбуждает людей и делает их более энергичным (Mullen et al., 1997)? (Каждый из нас может припомнить, что перед аудиторией волнуется или чувствует себя более напряженно.) Если социальное возбуждение усиливает доминирующие реакции, оно должно *благоприятствовать выполнению легких заданий* и *мешать выполнению сложных*. В таком случае известные экспериментальные данные уже не кажутся противоречащими друг другу. Наматывание лески, решение простых примеров на умножение, как и выполнение заданий, связанных с едой, — все это простые действия, реакции на которые или хорошо усвоены, или даны нам от рождения (т. е. доминируют). Нет ничего удивительного в том, что присутствие посторонних «подстегивает» нас. Усвоение нового материала, прохождение лабиринта или решение сложных математических задач — более трудные задания, правильные реакции на которые с самого начала совсем не так очевидны. В подобных ситуациях присутствие посторонних приводит к увеличению числа *неверных* ответов. В обоих случаях «работает» одно и то же общее правило: *возбуждение благоприятствует доминирующим реакциям*. Иными словами, то, что прежде воспринималось как результаты, противоречащие друг другу, теперь уже так не воспринимается.

Объяснение Зайонца настолько простое и элегантное, что другие социальные психологи отреагировали на него так же, как Томас Гексли отреагировал на труд

[1] Зайонц — таково традиционное написание этой фамилии в русскоязычной литературе. — *Примеч. науч. ред.*
[2] Наука (*англ.*). — *Примеч. перев.*

Чарльза Дарвина «Происхождение видов», когда впервые прочитал его: «Как можно было не додуматься до этого раньше?! Ну и глупцы же мы все!» Теперь, после того, как Зайонц предложил объяснение, оно кажется очевидным. Не исключено, однако, что «отдельные фрагменты» так хорошо подошли друг к другу, что мы смотрим на них через «очки прошлого». Выдержит ли гипотеза Зайонца прямую экспериментальную проверку?

> Простой социальный контакт вызывает... стимуляцию инстинкта, который усиливает эффективность каждого отдельного работника.
>
> *Карл Маркс*
> Капитал, 1867

После того как было проведено почти 300 исследований, в которых в качестве испытуемых в общей сложности приняли участие более 25 000 добровольцев, можно говорить, что эта гипотеза «устояла» (Bond & Titus, 1983; Guerin, 1993). Несколько экспериментов, в которых Зайонц и его помощники создавали произвольную доминирующую реакцию, подтвердили, что присутствие наблюдателей усиливает ее. В одном из этих экспериментов исследователи просили испытуемых произносить (от 1 до 16 раз) различные, лишенные смысла слова (Zajonc & Sales, 1966). Затем они говорили им, что эти слова появятся на экране, одно за другим, и каждый раз им нужно будет догадаться, какое именно слово появилось. На самом же деле испытуемым показывали в течение сотых долей секунды только случайные черные линии, но они «видели» преимущественно те слова, которые произносили большее число раз. Эти слова стали доминирующими реакциями. Испытуемые, которые проходили аналогичный тест в присутствии двух других испытуемых, были еще более склонны к тому, чтобы «видеть» именно эти слова (рис. 8.1).

Авторы более поздних исследований подтвердили вывод о том, что социальное возбуждение облегчает доминирующую реакцию, независимо от того, верная она или нет. Питер Хант и Джозеф Хиллери обнаружили: в присутствии наблюдателей студенты быстрее разбираются с легким лабиринтом и дольше — с трудным (ну совсем как тараканы!) (Hunt & Hillery, 1973). По данным Джеймса Майклза и его сотрудников, хорошие игроки в бильярд из Студенческого союза

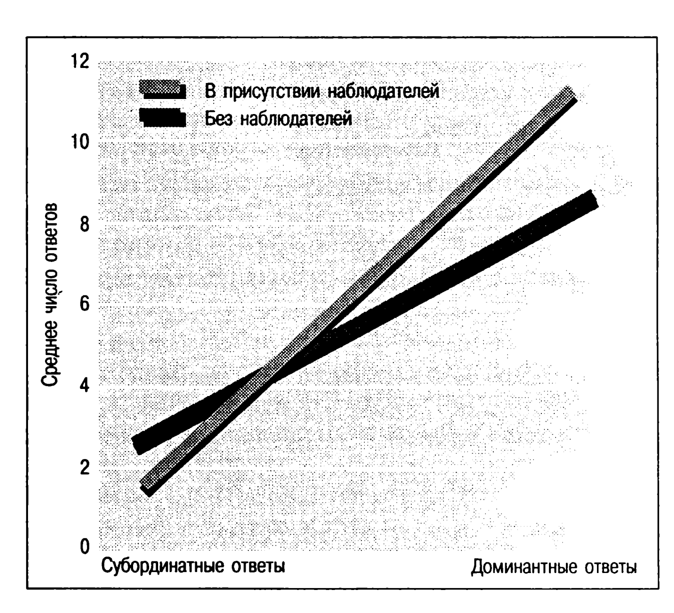


Рис. 8.1. Социальная фасилитация доминирующей реакции. В присутствии наблюдателей испытуемые чаще «видели» доминантные слова (те, которые они произносили 16 раз) и реже – субординатные слова, т. е. те, которые они произносили не более одного раза. *Источник*: Zajonc & Sales, 1966

(те, у которых результативным был 71 удар из 100) в присутствии 4 наблюдателей показывали еще более высокий результат — 80% попаданий в лузу (Michaels et al., 1982). Плохие игроки (количество результативных ударов не превышает 36%) начинали играть еще хуже, когда возле стола появлялись посторонние (количество попаданий в лузу сокращалось до 25%).

Спортсмены демонстрируют хорошо усвоенные навыки, что объясняет, почему они наилучшим образом выступают тогда, когда их подбадривает толпа болельщиков. Результаты изучения «послужных списков» более 80 000 любительских и профессиональных команд Канады, Англии и США позволяют говорить о том, что «дома» они выигрывают примерно 6 игр из 10, причем для бейсбола и футбола этот показатель несколько ниже, а для баскетбола и соккера[1] — несколько выше (табл. 8.1).

Таблица 8.1

Основные командные виды спорта: преимущества домашних матчей

Вид спорта	Общее количество изученных матчей	Количество выигранных домашних матчей, %
Бейсбол	135,665	54,3
Футбол	2,592	57,3
Хоккей на льду	4,322	61,1
Баскетбол	13,596	64,4
Соккер	37,202	69,0
Источники: Courneya & Carron, 1992; Schlenker et al., 1995.		

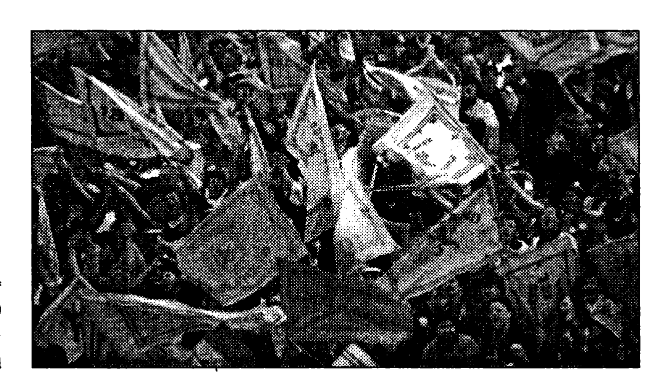
Возможно, что преимущества положения «хозяев поля» связаны также и с тем, что игрокам не нужно проходить акклиматизацию, совершать утомительные перелеты; кроме того, они контролируют территорию, что дает им ощущение доминирования, а подбадривающие крики болельщиков усиливают чувство принадлежности к команде (Zillmann & Paulus, 1993).

Толпа: присутствие многих других

Итак, мы реагируем на присутствие других людей. Но действительно ли их присутствие возбуждает нас? Друг, оказавшийся рядом в тяжелую минуту, может утешить. Однако в присутствии посторонних люди, переживающие стресс, больше потеют, у них учащаются дыхание и пульс, больше напрягаются мышцы и заметнее поднимается артериальное давление (Geen & Gange, 1983; Moore & Baron, 1983). Даже доброжелательная аудитория может стать причиной плохого исполнения обязанностей, требующих от человека полной отдачи (Butler & Baumeister, 1998). Присутствие среди слушателей родителей пианиста вряд ли будет способствовать успеху его первого сольного выступления.

Чем больше вокруг человека людей, тем заметнее их влияние на него (Jackson & Latané, 1981; Knowles, 1983). Иногда возбуждение и внимание к собственным действиям — следствия присутствия многочисленных зрителей — могут поме-

[1] Футбол по правилам Национальной ассоциации футболистов Великобритании. — *Примеч. перев.*



«Дома и стены помогают» – это правило справедливо для всех изученных видов спорта

шать реализации даже таких прекрасно усвоенных автоматических навыков, как речь. Испытывая *экстремальное* давление, мы очень легко можем начать заикаться. Заикающиеся люди обычно сильнее заикаются в присутствии большого числа людей, чем когда разговаривают с одним человеком или с двумя (Mullen, 1986). Игроки студенческих баскетбольных команд, сильно возбужденные присутствием многочисленных болельщиков, выполняют свободные броски *менее* точно, чем при игре в полупустом зале (Sokoll & Mynatt, 1984).

Пребывание в толпе усиливает как позитивные, так и негативные реакции. Если рядом с нами оказываются те, кому мы симпатизируем, они нравятся нам еще больше, если же рядом находятся те, к кому мы испытываем *антипатию*, то это чувство только усиливается (Schiffenbauer & Schiavo, 1976; Storms & Thomas, 1977). Когда Джонатан Фридман и его коллеги проводили эксперименты с участием студентов Колумбийского университета и посетителями Научного центра Онтарио[1], в них участвовал их «сообщник», который вместе с испытуемыми слушал смешную магнитофонную запись или смотрел фильм (Freedman et al., 1979, 1980). Если все испытуемые сидели вместе, сообщнику было проще заставить их всех смеяться или аплодировать. Директорам театров и спортивным болельщикам известно, что «хороший зрительный зал» — это зал, в котором нет свободных мест, и ученые-психологи подтверждают это (Aiello et al., 1983; Worchel & Brown, 1984).

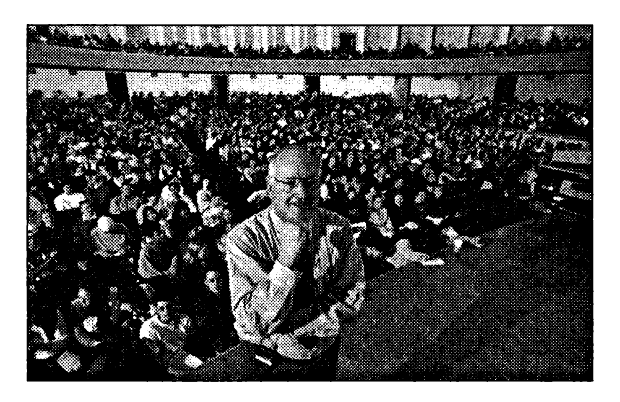
Повышенное возбуждение, являющееся следствием пребывания в заполненном людьми помещении, способно усилить стресс. Однако «густонаселенность» становится менее сильным стрессором, если большие помещения разделены перегородками и у людей появляется возможность уединиться.

Evance et al., 1996, 2000

Возможно, вы сами замечали, что класс, в котором 35 учеников, лучше смотрится в помещении, рассчитанном именно на 35 человек, а не на 100. Отчасти это связано с тем, что у нас больше шансов увидеть реакцию окружающих и начать смеяться или аплодировать вместе с ними, когда они находятся поблизости. Но если вокруг слишком много людей, они могут стать причиной вашего возбуждения (Evans, 1979). Эванс протестировал несколько групп студентов Массачусетского университета, в каждой из которых было по 10 человек, помещая их в комнаты площадью либо 600, либо 96 квадратных футов[2]. У испытуемых, находившихся в маленькой комнате, по сравнению с теми, кто находился в большой, были

[1] Онтарио — канадская провинция. — *Примеч. перев.*

[2] 54 и примерно 9 м^2 соответственно. — *Примеч. перев.*



Хороший зал — это полный зал. Студенты Корнеллского университета, которые слушают лекции по вводному курсу в психологию в зале, вмещающем 2000 зрителей, на собственном опыте убедились в справедливости этого утверждения. Если бы количество слушателей не превышало 100 человек, они чувствовали бы себя здесь значительно менее «наэлектризованными»

более высокое артериальное давление и более учащенный пульс, а это — признаки возбуждения. При выполнении сложных заданий они сделали больше ошибок, хотя качество исполнения ими простых заданий не пострадало. К аналогичным выводам пришли и Винеш Нагар и Джанак Панди, в чьих экспериментах участвовали студенты университетов Индии: большая скученность ухудшает качество выполнения только сложных заданий, например решения непростых анаграмм. Итак, пребывание в толпе усиливает возбуждение, которое благоприятствует доминирующим реакциям.

Почему нас возбуждает присутствие других людей?

До сих пор мы говорили о том, что если вы владеете какими-либо навыками, то присутствие зрителей «подстегнет» вас продемонстрировать все свое умение (если, конечно, вы не перевозбудитесь и не будете слишком озабочены тем, как и что вы делаете). Но то, что дается вам с трудом, в подобных обстоятельствах может оказаться вообще невыполнимым. Почему же присутствие посторонних возбуждает нас? Возможны три причины, и каждая из них имеет экспериментальное подтверждение.

Боязнь оценки

По мнению Николаса Коттрелла, наблюдатели вселяют в нас тревогу, потому что нам не все равно, как они нас оценивают. Чтобы проверить свою гипотезу и доказать существование **боязни оценки**, он вместе со своими коллегами повторил в Кентском университете[1] эксперименты Зайонца и Сэйлза с бессмысленными слогами, дополнив их третьим условием: наблюдателям, которые «просто присутствовали», завязывали глаза якобы для того, чтобы подготовить их к эксперименту по изучению восприятия (Cottrell et al., 1968). В отличие от «зрячей» аудитории наблюдатели с завязанными глазами *не повлияли* на действия испытуемых.

Выводы Коттрелла были подтверждены и другими исследователями: усиление доминирующих реакций максимально, когда люди думают, что их оценивают. В одном из экспериментов, проведенных на беговой дорожке в Санта-Барбаре, бегуны трусцой из Калифорнийского университета, пробегая мимо сидевшей на траве женщины, прибавляли скорость, если она смотрела на них, и не делали этого, если она сидела к ним спиной (Worringham & Messick, 1983).

[1] Кент — графство в Великобритании. — *Примеч. перев.*

Боязнь оценки помогает также объяснить, почему:

- люди работают лучше, если соисполнители немного превосходят их (Seta, 1982);
- возбуждение уменьшается, когда группа, в которую входят люди, обладающие высоким статусом, «разбавляется» теми, чьим мнением мы не дорожим (Seta & Seta, 1992);
- наблюдатели оказывают наибольшее влияние на тех, кто более других озабочен их мнением (Gastorf et al., 1980; Geen & Gange, 1983);
- эффект социальной фасилитации наиболее заметен тогда, когда мы незнакомы с наблюдателями и нам трудно уследить за ними (Guerin & Innes, 1982).

Смущение, которое мы испытываем, когда нас оценивают, тоже может помешать нам справиться с тем, что мы лучше всего делаем автоматически, не задумываясь (Mullen & Baumeister, 1987). Если во время выполнения решающих свободных бросков баскетболисты будут думать о том, как они выглядят со стороны, и анализировать все свои движения, они, скорее всего, промахнутся.

Отвлечение внимания

Гленн Сандерс, Роберт Бэрон и Дэнни Мур развили мысль о боязни оценки и пошли немного дальше (Sanders, Baron & Moore, 1978; Baron, 1986). Они предположили: если люди задумываются о том, как работают их соисполнители, или о том, как реагирует аудитория, их внимание рассеивается. *Конфликт* между невозможностью отвлечься от окружающих и необходимостью сосредоточиться на выполняемой работе, будучи слишком тяжелой ношей для когнитивной системы, вызывает возбуждение. Свидетельства в пользу того, что люди на самом деле возбуждаются из-за рассеивания внимания, получены из экспериментов, в которых доказано: социальная фасилитация может быть следствием присутствия не только другого человека, но и неодушевленных предметов, например вспышек света (Sanders, 1981a, 1981b).

Факт присутствия наблюдателя

Тем не менее Зайонц полагает, что и без боязни оценки, и без отвлечения внимания сам факт присутствия наблюдателя способен стать причиной возбуждения. Например, испытуемые более определенно называли свои любимые цвета в присутствии наблюдателей (Goldman, 1967). При выполнении подобных заданий нет ни «верных», ни «неверных» ответов, которые могли бы оценить наблюдатели, а потому нет никаких оснований беспокоиться о том, какое мнение у них сложится. И все же их присутствие «электризует».

Вспомните, что аналогичный феномен наблюдается и в опытах с животными. Это позволяет предположить существование некоего врожденного механизма социального возбуждения, присущего большинству представителей животного мира. (Вряд ли животные сильно озабочены тем, как их оценивают другие животные!) Что же касается людей, то известно, что многих из тех, кто бегает трусцой, присутствие компаньонов «подстегивает» даже тогда, когда ни о соревновании, ни об оценке нет и речи.

Сейчас самое время вспомнить о том, для чего создаются теории. Как уже было сказано в главе 1, хорошая теория — это научная стенография: она упрощает

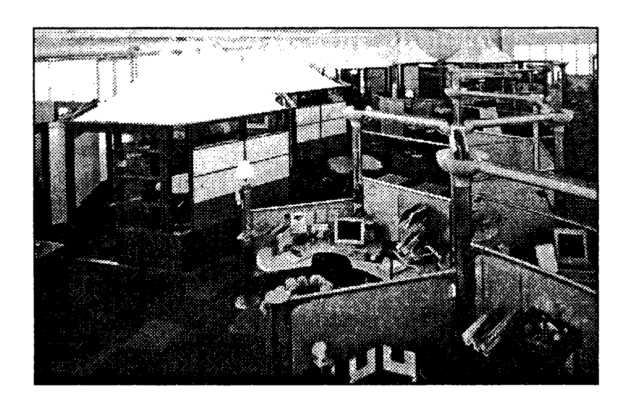


Рис. 8.2. В офисах с открытой планировкой люди работают на виду друг у друга. Как это может сказываться на производительности их труда?

и обобщает различные наблюдения. Теория социальной фасилитации прекрасно справляется с этой задачей. Она представляет собой простое резюме многих экспериментальных данных. Хорошая теория является и надежной основой для прогнозов, которые:

1) помогают подтверждать или модифицировать саму теорию;
2) указывают новые направления исследований;
3) намечают пути практического использования теории.

Что касается теории социальной фасилитации, то можно с уверенностью сказать, что прогнозы первых двух типов на ее основе сделаны:

1) основа теории (присутствие других возбуждает, и социальное возбуждение усиливает доминирующие реакции) подтверждена экспериментально;
2) теория вдохнула новую жизнь в ту область исследований, которая длительное время «пребывала в спячке».

Предполагает ли она также и реализацию пункта 3, т. е. практическое использование? Предлагаю подумать об этом вместе. Как следует из рис. 8.2, во многих современных офисных зданиях на смену небольшим изолированным кабинетам пришли огромные помещения, разделенные невысокими перегородками. Будет ли осознание присутствия коллег помогать работникам при выполнении хорошо знакомых операций и мешать при решении серьезных проблем, требующих творческого подхода? Можете ли вы сами предложить еще какие-нибудь практические приложения теории социальной фасилитации?

Резюме

Сам факт присутствия посторонних — простейший вопрос социальной психологии. Результаты некоторых ранних исследований этой проблемы свидетельствовали о том, что в присутствии наблюдателей или соисполнителей люди работают лучше. По данным других авторов, присутствие посторонних, напротив, делало работающего менее эффективным. Роберт Зайонц «примирил» эти противоречащие друг другу результаты, применив принцип, хорошо известный из экспериментальной психологии: возбуждение усиливает доминирующие реакции. Поскольку присутствие других вызывает возбуждение, присутствие наблюдателей или соисполнителей улучшает показатели при выполнении легких заданий (для них доминирующей реакцией является правильный ответ) и ухудшает показате-

ли при выполнении сложных заданий (для них доминирующей реакцией является неправильный ответ).

Но почему присутствие других возбуждает нас? Результаты экспериментов позволяют предположить, что возбуждение отчасти является следствием боязни оценки, а отчасти — результатом рассеяния внимания — конфликта между отвлечением внимания на посторонних и необходимостью сосредоточиться на выполняемой работе. Результаты других исследований, в том числе и опытов над животными, свидетельствуют: само по себе присутствие посторонних может вызвать возбуждение даже тогда, когда нет ни отвлечения внимания, ни боязни оценок.

Социальная леность

Если в соревнованиях по перетягиванию каната участвует команда из 8 человек, будут ли их общие усилия равны сумме усилий 8 человек, участвующих в личном первенстве? Если нет, то почему? И какого личного вклада можно ожидать от всех членов рабочей группы?

Как правило, социальная фасилитация проявляется в тех случаях, когда люди работают над достижением индивидуальных целей и когда их личные усилия — будь то наматывание лески на катушку или решение арифметических задач — можно оценить индивидуально. Аналогичные ситуации возникают и в повседневной жизни, но не в тех случаях, когда люди сообща трудятся ради достижения *общей* цели, при этом каждый по отдельности *не несет* ответственности за прилагаемые усилия. Один пример подобных ситуаций — команда, участвующая в соревновании по перетягиванию каната. Другой — создание фонда в какой-либо организации (например деньги, полученные учениками за продажу конфет, идут на оплату путешествия, в которое отправляется весь класс). То же самое можно сказать и о проекте, который выполнен всем классом и за который все ученики получают одинаковые оценки. Способен ли командный дух увеличить результативность, когда речь идет о подобных «аддитивных заданиях», т. е. о таких заданиях, в которых достижение группы зависит от суммы индивидуальных усилий? Когда каменщики быстрее укладывают кирпичи — когда они объединены в бригады или когда трудятся поодиночке? Один из способов ответить на подобные вопросы — провести лабораторные эксперименты.

Чем больше рук, тем результативнее труд?

Будут ли участники командных соревнований по перетягиванию каната «выкладываться» так же, как при участии в личном первенстве? Почти 100 лет тому назад французский инженер Макс Рингельманн доказал, что коллективное усилие такой команды в 2 раза меньше суммы индивидуальных усилий (цит. по: Kravitz & Martin, 1986). А это значит: вопреки распространенному мнению, будто «коллектив — это сила», в действительности у членов группы может быть меньше оснований хорошо трудиться над выполнением «аддитивных заданий». Но может быть, неэффективные действия — просто результат плохой координации, например, члены команды тянут канат в разные стороны и не одновременно? Группа исследователей из штата Массачусетс во главе с Аланом Ингхэмом нашла остроумный способ исключить эти сомнения: участникам эксперимента было сказано, что остальные тоже тянут канат вместе с ними, хотя на самом деле его тянули только они (Ingham, 1974). После того как испытуемые, которым предварительно

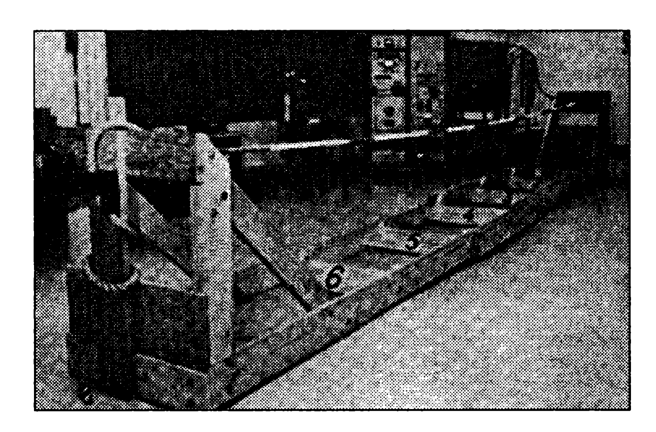


Рис. 8.3. Установка для перетягивания каната. Испытуемые, занимавшие позицию № 1, прикладывали меньше усилий, когда думали, что вместе с ними канат перетягивают и другие испытуемые, стоявшие позади них

завязывали глаза, занимали позицию № 1 возле установки, представленной на рис. 8.3, им говорили: «Тяните с максимально возможным усилием». Усилие, которое они прикладывали, когда точно знали, что тянут канат в одиночку, на 18% превышало усилие, которое они прикладывали, думая, что за ними стоят и тянут канат другие испытуемые — от 2 до 5 человек.

Между тем Бибб Латане, Киплинг Уильямс и Стивен Харкинс не прекращали поисков иных способов изучения этого феномена, который они назвали *социальной леностью* (Latané, Williams & Harkins, 1979; Harkins et al., 1980). Они обратили внимание на то, что от 6 человек, кричащих или аплодирующих «изо всех сил», шума больше не в 6 раз, чем от одного, а всего лишь менее чем в 3 раза. Как и перетягивание каната, «производство шума» тоже подвержено влиянию неэффективности группы. Поэтому Латане и его коллеги последовали примеру Ингхэма и сделали так, чтобы участники их экспериментов, студенты Университета штата Огайо, поверили, будто другие тоже кричат или аплодируют, хотя на самом деле никто, кроме них, ничего не делал.

Латане проводил свои эксперименты следующим образом: шестерых испытуемых с завязанными глазами усаживали полукругом и давали всем наушники, через которые транслировали оглушительные крики или овации. Испытуемые не могли слышать криков и аплодисментов не только других испытуемых, но и своих собственных. В зависимости от сценария эксперимента их просили кричать или аплодировать либо в одиночку, либо вместе с другими. Люди, которым рассказали об этих экспериментах, предположили, что вместе с другими испытуемые будут кричать громче, ибо почувствуют себя более раскованно (Harkins, 1981). Что же оказалось на самом деле? Проявилась социальная леность: когда испытуемые думали, что другие 5 членов группы либо кричат, либо хлопают в ладоши, они производили в 3 раза меньше шума, чем когда думали, что занимаются этим в одиночку. Социальная леность проявлялась даже тогда, когда испытуемыми становились члены группы поддержки из средней школы, которые думали, что «шумят» вместе со всеми или в одиночку (Hardy & Latané, 1986).

Поразительно, но аплодировавшие как в одиночку, так и вместе с группой не считали себя ленивыми; им казалось, что они в обоих случаях «выкладываются» одинаково. То же самое происходит, если учащиеся работают над коллективным проектом, за который получат одинаковые оценки. Уильямс отмечает: сам факт

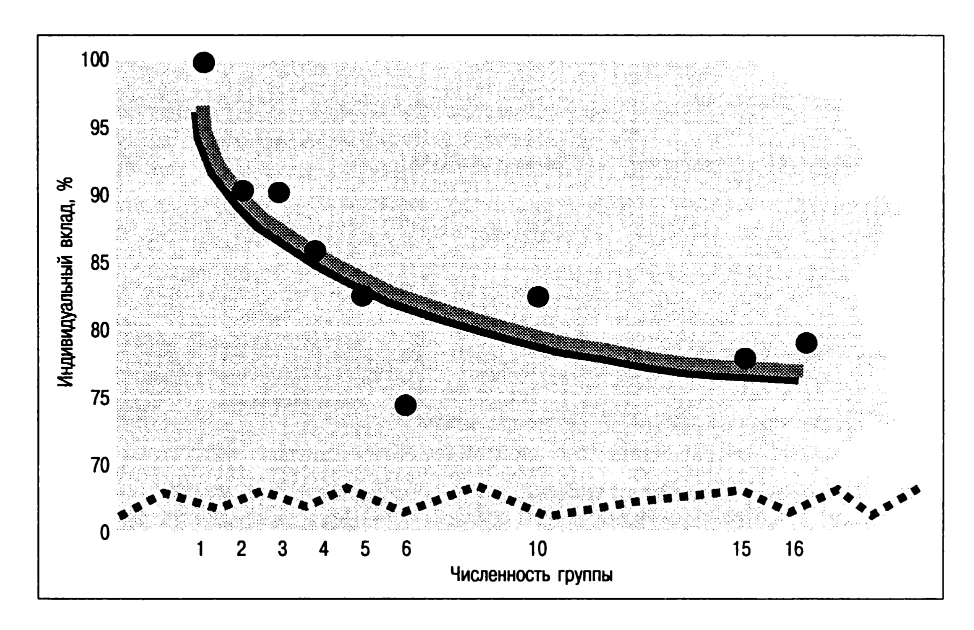


Рис. 8.4. Результаты статистического метаанализа 49 исследований, в которых приняли участие 4000 испытуемых, показывают: по мере увеличения численности групп индивидуальный вклад уменьшается, т. е. возрастает уровень социальной лености. Каждая точка соответствует обобщенным результатам одного из этих исследований. *Источник*: Williams, Jackson & Karau. В книге «Social Dilemmas: Perspectives on Individuals and Groups». Ed. D. A. Schroeder, 1992, Praeger

существования лености признается всеми, но признать самого себя ленивым не желает никто.

Политолог Джон Суини, заинтересовавшийся политическими последствиями социальной лености, экспериментально изучал его в штате Техас (Sweeny, 1973). Студенты крутили педали велосипедов более энергично (об их усилии судили по количеству полученного при этом электричества) в тех случаях, когда знали, что экспериментаторы наблюдают за каждым из них в отдельности, чем тогда, когда думали, что оцениваются суммарные усилия всей команды. Когда работает группа, у ее членов появляется искушение проехаться за счет товарищей, т. е. стать «халявщиками».

В этом и еще в 160 других исследованиях (Karau & Williams, 1993, и рис. 8.4) перед нами в неожиданном виде предстает одна из психологически сил, «ответственных» за социальную фасилитацию: боязнь оценки.

В экспериментах, которые проводятся для изучения социальной лености, испытуемые убеждены, что их оценивают только тогда, когда они действуют в одиночку. Коллективные действия (перетягивание каната, крики, аплодисменты и т. п.) уменьшают боязнь оценки. Когда люди ни за что не отвечают и не могут оценить собственные усилия, ответственность распределяется между членами группы (Harkins & Jackson, 1985; Kerr & Bruun, 1981). В экспериментах по изучению социальной фасилитации ситуация диаметрально противоположна: боязнь оценки возрастает. Становясь объектом внимания, люди внимательно следят за своим поведением (Mullen & Baumeister, 1987). Иными словами, «работает» один и тот же принцип: когда человек оказывается в центре внимания, его беспокойство

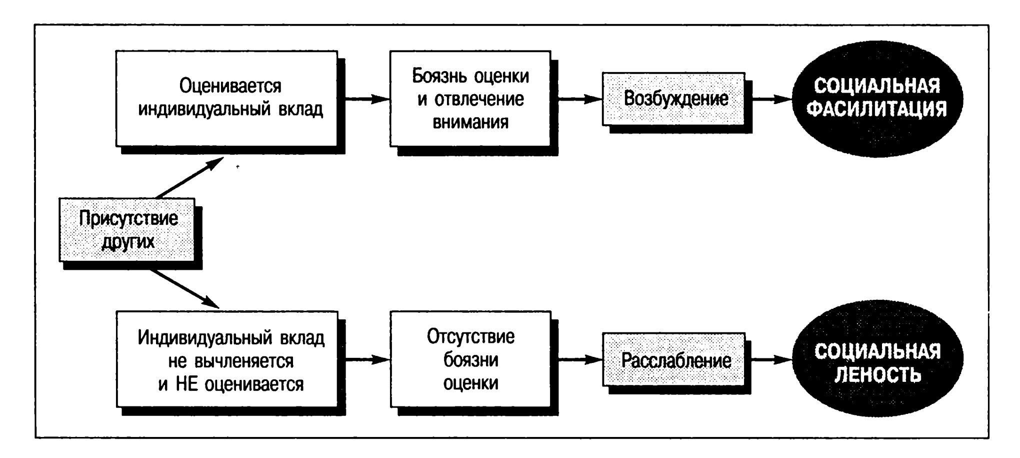


Рис. 8.5. Социальная фасилитация или социальная леность? Когда индивидуумов невозможно оценить или сделать ответственными за свои действия, более вероятна социальная леность

о том, как его оценят, возрастает, при этом имеет место социальная фасилитация. Когда же у человека появляется возможность «затеряться в толпе» и вследствие этого уменьшается забота об оценке, проявляется социальная леность (рис. 8.5).

Один из способов мотивирования членов групп с целью борьбы с социальной леностью заключается в том, чтобы сделать индивидуальный вклад идентифицируемым. Некоторые футбольные тренеры добиваются этого, записывая на видеопленку и оценивая действия каждого игрока в отдельности. Ученые из Университета штата Огайо, проводя эксперименты по социальной лености, во время «коллективных криков» надевали на испытуемых индивидуальные микрофоны (Williams et al., 1981). Работая в группе или в одиночку, люди прилагают больше усилий тогда, когда есть возможность оценить их личный вклад: члены университетской команды по плаванию во время эстафетных заплывов показывают более высокие результаты, если кто-то наблюдает за ними и громко объявляет их личное время (Williams et al., 1989). Участники одного непродолжительного полевого исследования — рабочие конвейера — без какого бы то ни было финансового вознаграждения увеличили выпуск готовой продукции на 16%, когда появилась возможность оценить личный вклад каждого (Faulkner & Williams, 1996).

Социальная леность в повседневной жизни

Насколько широко распространена социальная леность? В лабораторных условиях она проявляется не только тогда, когда испытуемые перетягивают канат, крутят педали велотренажера, кричат или аплодируют, но и тогда, когда они перекачивают воду или воздух, оценивают стихи или «передовицы» из газет, продуцируют идеи, печатают на компьютере или распознают сигналы. Можно ли распространить эти результаты и на то, чем люди занимаются постоянно, изо дня в день?

Когда в России у власти были коммунисты, работа в колхозах была организована так, что сегодня люди трудились на одном поле, завтра — на другом, и никто ни за что не отвечал. В личном пользовании они имели лишь небольшие участки земли. Между тем из одного аналитического обзора следует, что личные подсоб-

ные хозяйства колхозников, на долю которых приходился всего 1% всех обрабатывавшихся земель, давали 27% всей сельскохозяйственной продукции страны (H. Smith, 1976). В Венгрии в личном пользовании было всего 13% угодий сельскохозяйственного назначения, однако их доля в урожае составляла более 30% (Spivak, 1979). Когда китайским крестьянам власти разрешили продавать ту сельскохозяйственную продукцию, которая оставалась после расчетов с государством, ежегодный рост производства продуктов питания составил 8%, и за последние 26 лет их годовое производство увеличилось в 2,5 раза (Churh, 1986).

В Северной Америке есть рабочие, которые не платят членских взносов и не работают на общественных началах ни в профсоюзах, ни в профессиональных ассоциациях, тем не менее они всегда с удовольствием пользуются льготами, которые предоставляет членство в них. То же самое можно сказать и о зрителях общественного телевидения, которые не спешат откликаться на его просьбы о финансовой поддержке. Эти наблюдения позволяют говорить и о другом возможном объяснении происхождения социальной лености. Когда вознаграждение делится поровну, без учета индивидуальных вкладов в общую работу, любой «халявщик» получает большее вознаграждение (в пересчете на единицу затраченных усилий). Так что если не учитываются индивидуальные усилия и нет зависимости между ними и вознаграждением, нельзя исключать и подобного объяснения желания «затеряться в толпе».

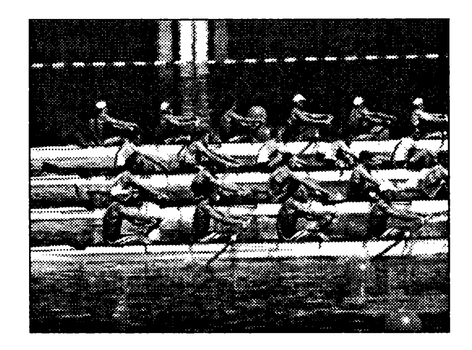
Возьмем, к примеру, фабрику, продукция которой — консервированные огурцы, а основная работа — снимать с конвейера половинки огурцов нужного размера и класть их в банки. К несчастью, у рабочих слишком велико искушение запихивать в банки все огурцы, не обращая внимания на их размер, потому что их труд обезличен (банки скапливаются в одном бункере, откуда и поступают в отдел технического контроля). Уильямс, Харкинс и Латане отмечают, что из результатов экспериментального изучения социальной лености следует необходимость «сделать индивидуальную продукцию идентифицируемой», и спрашивают: «Сколько банок “укомплектовал” бы укладчик огурцов, если ему платили бы только за качественную работу?» (Williams, Harkins & Latané, 1981).

Впрочем, коллективные усилия не всегда расслабляют. Иногда цель настолько притягательна, а максимальные усилия каждого столь важны, что командный дух поддерживает или интенсифицирует усилия. Разве на Олимпийских играх во время гонок гребцы на «восьмерках» работают веслами менее энергично, чем их товарищи, выступающие на «двойках» или в одиночном разряде?

Социальная психология в моей работе

Когда я училась в аспирантуре и преподавала, у меня было немало возможностей наблюдать социальную психологию в действии. Планируя задания для своих учеников, я нередко прибегала к помощи теорий социальной лености и социальной фасилитации. Я использовала их для того, чтобы давать своим ученикам такие задания, которые требовали от каждого из них усилий и возлагали на них ответственность за общий результат. Чтобы у моих учеников появился дополнительный стимул участвовать в общем труде, я напоминаю им об этих принципах социальной психологии. Моя цель — разгрузить наиболее активных студентов и распределить ответственность между теми, кто может поддаться соблазну увильнуть от работы над групповыми проектами.

Андреа Легор, Whitwoorth College, 2000



Командная работа. Регата на реке Чарльз в Бостоне. Социальная леность проявляется в том случае, когда работающие в группах люди не несут личной ответственности за результаты своего труда. Исключения составляют группы, которые либо выполняют чрезвычайно трудную, привлекательную или интересную работу, либо объединяют людей, связанных дружескими отношениями

Есть бесспорные доказательства того, что это не так. Члены групп реже «сачкуют», когда перед ними стоит *неординарная*, *интересная* и *увлекательная* цель (Karau & Williams, 1993). Участвуя в решении исключительно трудной задачи, люди могут воспринимать свой собственный вклад как незаменимый (Harkins & Petty, 1982; Kerr, 1983; Kerr & Bruun, 1983). Если люди считают других членов своей группы ненадежными или неспособными внести в общее дело заметный вклад, они начинают работать усерднее (Plaks & Higgins, 2000; Williams & Karau, 1991). Дополнительные стимулы или обращенный к группе призыв «не ударить в грязь лицом» тоже благоприятствуют коллективным усилиям (Harkins & Szymanski, 1989; Shepperd & Wright, 1989). Если группы уверены в том, что серьезные усилия обеспечат такое выполнение работы, которое принесет им вознаграждение, — скажем, персонал становящихся на ноги фирм имеет право покупать акции по льготной цене, — никто из их членов не будет работать спустя рукава (Shepperd & Taylor, 1999).

Социальная леность реже проявляется и в тех группах, члены которых дружат между собой или скорее идентифицируют себя с группой, чем смотрят на нее со стороны (Davis & Greenlees, 1992; Karau & Williams, 1997; Worchel et al., 1998). Латане отмечает, что киббуцы — израильские сельскохозяйственные коммуны — по производительности труда превосходят неколлективные хозяйства Израиля (Leon, 1969). Сплоченность интенсифицирует усилия. Именно поэтому Латане и заинтересовал следующий вопрос: знакомы ли ориентированные на коллективизм культуры с таким явлением, как социальная леность? В поисках ответа Латане и его коллеги отправились в Азию и повторили свои «шумовые» эксперименты в Японии, Таиланде, на Тайване, в Индии и Малайзии (Gabrenya et al., 1985). И что же они выяснили? Граждане этих стран тоже склонны к социальной лености.

Однако результаты 17 более поздних исследований позволяют говорить о том, что представителям коллективистских культур социальная леность свойственна в меньшей степени, нежели представителям индивидуалистических культур (Karau & Williams, 1993; Kugihara, 1999). Как уже отмечалось в главе 2, преданность семье и корпоративный дух принадлежат к числу важнейших нравственных ценностей коллективистских культур. По тем же самым причинам (см. главу 5) и женщины, будучи в массе своей менее эгоистичными, чем мужчины, реже, чем они, демонстрируют социальную леность.

Некоторые из данных этих исследований соответствуют результатам наблюдений над реальными рабочими коллективами. Когда перед группами ставятся труднодостижимые цели, когда коллективный успех достойно вознаграждается

и когда присутствует то, что может быть названо командным духом, все члены группы трудятся засучив рукава (Hackman, 1986). Люди больше верят в собственную незаменимость, если группы немногочисленны, а все их члены имеют примерно равную квалификацию (Comer, 1995). Итак, поскольку социальная леность проявляется в тех случаях, когда члены группы работают вместе и нет личной ответственности каждого за результат, большое количество рабочих рук не всегда делает труд более легким.

Резюме

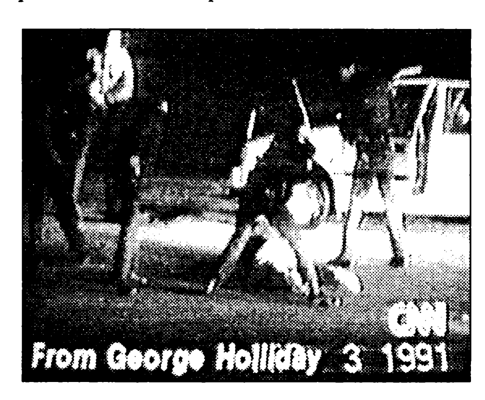
Социальная фасилитация изучается психологами в условиях, когда есть возможность оценить выполнение задания каждым испытуемым отдельно. Однако нередко люди трудятся коллективно, объединяя свои усилия, и при этом не несут личной ответственности за результаты своего труда. Результаты исследований свидетельствуют о том, что люди нередко работают менее усердно, участвуя в выполнении подобных «аддитивных заданий», чем тогда, когда трудятся в одиночку. Эти результаты соответствуют и наблюдениям над реальными трудовыми коллективами: отсутствие индивидуальной ответственности за результаты труда создает благоприятную почву для проявлений социальной лености.

Деиндивидуализация

В 1991 г. случайный свидетель снял на видеопленку, как четыре лос-анджелесских полицейских избивают безоружного Родни Кинга. Парень получил более 50 ударов резиновыми дубинками, ему выбили зубы, а череп был сломан в 9 местах, что стало причиной травмы мозга. За расправой пассивно наблюдали 23 офицера полиции. Демонстрация пленки по телевидению шокировала нацию и ввергла ее в продолжительную дискуссию о зверствах полиции и жестокости толпы. Постоянно звучали одни и те же вопросы: куда подевался «гуманизм» полицейских? Что случилось со стандартами профессионального поведения? Что могло спровоцировать подобные действия?

Вместе мы делаем то, чего не стали бы делать в одиночку

Результаты экспериментов по социальной фасилитации говорят о том, что группы способны возбуждать людей. Если возбуждение накладывается на отсутствие личной ответственности, а общепринятые нормы поведения размываются, послед-



Узнав о зверской расправе над Родни Кингом, учиненной полицейскими Лос-Анджелеса, люди постоянно задавали себе один и тот же вопрос: почему у человека отказывают присущие ему «сдерживающие центры», когда он попадает в групповую ситуацию?

ствия могут быть самыми неожиданными. В подобных ситуациях люди способны на самые разные поступки — от нарушений правил поведения (швыряние еды в обеденном зале, препирательство с рефери, крики во время рок-концерта) до импульсивных проявлений самых низменных чувств (группового вандализма, оргий, ограблений) и деструктивных социальных взрывов (зверств со стороны полицейских, бунтов и самосуда толпы). В 1967 г. 200 студентов Университета штата Оклахома собрались, чтобы посмотреть на своего не вполне адекватного соученика, который грозился броситься вниз с башни. Когда они начали кричать: «Прыгай! Прыгай!», парень спрыгнул и разбился насмерть (UPI, 1967).

Перечисленные случаи необузданности имеют нечто общее: все они так или иначе спровоцированы властью группы. Группы способны породить чувство возбуждения или вовлеченности в нечто большее, чем то, на что способен индивид сам по себе. Трудно представить себе любителя рок-музыки, который кричит во время концерта для узкого круга друзей, или какого-нибудь студента Оклахомского университета, в одиночку подталкивающего кого-либо к самоубийству, или даже офицера полиции, в одиночку избивающего безоружного мотоциклиста. В некоторых групповых ситуациях люди более склонны к тому, чтобы отбросить ограничения, действующие в повседневной жизни, утратить собственное Я и стать восприимчивыми к групповым нормам или к нормам толпы. Иными словами, происходит то, что Леон Фестингер, Альберт Пепитоун и Теодор Ньюком назвали **деиндивидуализацией** (Festinger, Pepitone & Newcomb, 1952). Какие обстоятельства порождают это психологическое состояние?

Численность группы

Любая группа способна не только возбуждать своих членов, но также делает их неидентифицируемыми. Орущая толпа скрывает орущего баскетбольного фаната. Пребывание в толпе себе подобных внушает линчевателям веру в собственную безнаказанность: они воспринимают то, что происходит, как *групповую акцию*. Участники уличных беспорядков, обезличенные толпой, не боятся грабить. Проанализировав 21 эпизод, когда толпа присутствовала при том, как кто-то грозился спрыгнуть с крыши или с моста, Леон Манн пришел к следующему выводу: когда толпа была немногочисленной и дело происходило днем, люди обычно не старались подначивать потенциального самоубийцу (Mann, 1981). Однако если многочисленность или темнота гарантировали свидетелям анонимность, толпа, как правило, подначивала его и глумилась над ним. К аналогичному выводу пришел и Брайан Маллен, изучавший случаи линчевания: чем многочисленнее толпа, тем заметнее утрата ее членами чувства самосознания и их готовность совершать такие зверства, как сожжение, растерзание или расчленение жертвы. В каждом из этих примеров — от толпы спортивных фантов до банды линчевателей — боязнь оценки стремительно падает. Поскольку «все так поступают», участники события могут объяснить свое поведение скорее ситуацией, нежели собственным выбором.

> Толпа – это сборище тел, добровольно лишивших себя рассудка.
> *Ральф Валдо Эмерсон*
> «Компенсация». Эссе. Первые выпуски, 1841

Филип Зимбардо полагает, что сама по себе необъятность мегаполисов создает анонимность, а следовательно и нормы, допускающие вандализм (Zimbardo, 1970). Он купил две подержанные машины 10-летнего «возраста» и оставил их под открытым небом без номерных знаков и с поднятыми капотами — одну в Бронксе,

возле старого кампуса Нью-Йоркского университета, а вторую — возле кампуса Стэнфордского университета в небольшом городке Пало-Альто. В Нью-Йорке первые «специалисты по раздеванию машин», появившиеся через 10 минут, утащили аккумулятор и радиатор. Через 3 дня, в течение которых имели место 23 случая воровства и вандализма, совершенных прилично одетыми белыми людьми, автомобиль превратился в груду бесполезного металлолома. Совсем по-другому сложилась «судьба» автомобиля, оставленного в Пало-Альто: за неделю к ней прикоснулся всего лишь один человек и то лишь для того, чтобы опустить капот, потому что начался дождь.

Физическая анонимность

Можно ли быть уверенным в том, что причина разительного контраста между Бронксом и Пало-Альто — большая анонимность в Бронксе? Нет, нельзя. Но мы можем провести соответствующие эксперименты и выяснить, действительно ли анонимность благоприятствует вседозволенности. В одном из оригинальных экспериментов Зимбардо участвовали женщины из Нью-Йоркского университета, которых он одевал в одинаковые белые балахоны с капюшонами, похожие на те, что носят ку-клукс-клановцы (Zimbardo, 1970) (рис. 8.6). Когда Зимбардо попросил своих испытуемых нанести удар током некоей женщине, они держали палец на кнопке в два раза дольше, чем женщины, на груди которых висели большие таблички с именами.

Изучая это явление, Патриция Эллисон, Джон Говерн и их коллеги провели на улицах следующий эксперимент (Ellison, Govern et al., 1995): когда их помощница-водитель останавливалась перед светофором, то после того, как загорался зеленый, она в течение 12 секунд не трогалась с места каждый раз, когда за ней оказывался автомобиль с откидным верхом или внедорожник. В это время она фиксировала все гудки (умеренно агрессивные действия), которые подавал стоявший за ней водитель. По сравнению с водителями автомобилей с поднятым верхом и внедорожников водители, которые были относительно неидентифицируемыми, потому что верх их автомобилей был опущен, вели себя менее сдержанно: они начинали сигналить раньше (уже через 4 секунды), подавали в 2 раза больше сигналов, причем длительность каждого из них была в 2 раза дольше.

Группа исследователей во главе с Эдом Динером остроумно продемонстрировала одновременное влияние пребывания в группе и физической анонимности



Рис. 8.6. Женщины, лица которых были скрыты под масками, нанесли беззащитным жертвам более сильные удары током, чем идентифицируемые участницы эксперимента

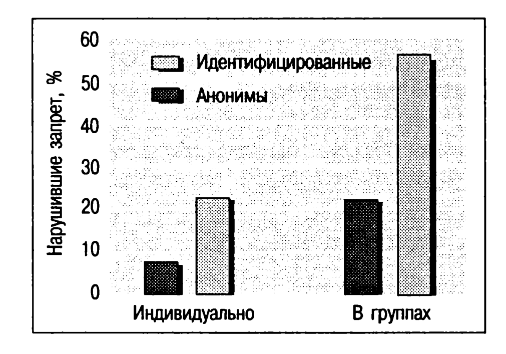
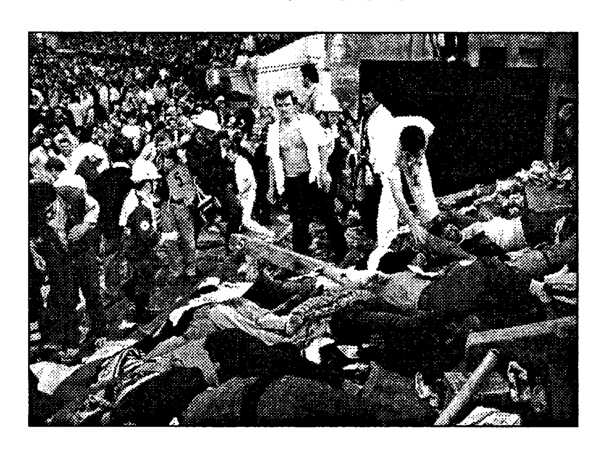


Рис. 8.7. Дети были более склонны нарушить запрет и взять не одну конфету и когда находились в группе, и когда оставались анонимами. Однако наиболее отчетливо эта тенденция проявилась в тех случаях, когда анонимность накладывалась на пребывание в группе. *Источник*: Diener et al., 1976

(Diener et al., 1976). Накануне Хэллоуина они в Сиэтле наблюдали за детьми, ходившими по домам с традиционными для этого праздника обращениями «угости, а то пожалеешь» (всего в поле зрения исследователей попали 1352 ребенка). В каждом из 27 домов, разбросанных по всему городу, детей, подходивших группами или поодиночке, приветливо встречал экспериментатор; он предлагал им взять «по *одной* конфетке» и выходил из комнаты. Наблюдавшие за детьми и остававшиеся не замеченными ими участники эксперимента обнаружили, что дети в группах более чем в 2 раза чаще «одиночек» не ограничивались одной конфетой. Кроме того, оказалось, что среди тех, у кого «хозяин дома» спросил имя и адрес, нарушителей было в 2 раза меньше, чем среди тех, кто остался анонимным. Как следует из данных рис. 8.7, количество нарушений весьма сильно зависит от ситуации. Большинство детей, оказавшись в тени других членов группы, что сопровождалось их анонимностью, не ограничились одной конфетой.

Под влиянием результатов этих экспериментов я задумался над ролью ношения униформы. Готовясь к сражениям, воины некоторых племен (подобно фанатичным болельщикам спортивных команд) обезличивают себя, либо раскрашивая лица и тела, либо надевая маски. Правила обращения с пленными после битвы у разных культур разные: одни убивают, мучают или калечат их, другие оставляют в живых. Роберт Уотсон, тщательно изучивший различную антропологическую информацию, пришел к выводу: жестоким обращением с пленными отличаются те культуры, которым присуща деиндивидуализация воинов (Watson, 1973). Облаченные в униформу лос-анджелесские полицейские, избившие Родни



Английские футбольные фанаты после учиненного ими погрома, во время которого рухнула стена и погибли 39 человек. (1985 г., Брюссель). По мнению одного журналиста, в течение 8 лет общавшегося с футбольными хулиганами, по отдельности они — вполне симпатичные люди, но когда они собираются вместе — в них вселяется дьявол. *Источник*: Buford, 1992

Кинга, пришли в ярость от его вызывающего отказа остановить машину. Они действовали в полном согласии, не подозревая о том, что за ними кто-то наблюдает. Забыв о нормах поведения, они оказались во власти ситуации.

Можно ли сказать, что физическая анонимность *всегда* выявляет наши худшие инстинкты? К счастью, нет. Во всех описанных выше ситуациях люди реагировали на откровенно антисоциальные признаки. Роберт Джонсон и Лесли Даунинг отмечают, что костюмы, аналогичные облачению ку-клукс-клановцев, которые носили испытуемые Зимбардо, могли провоцировать враждебность (Johnson & Downing, 1979). В ходе эксперимента, проведенного в Университете штата Джорджия, женщины надевали униформу медсестер, прежде чем решить, какой силы удар током должен получить тот или иной человек. Когда женщины в униформах превращались в анонимов, они становились менее агрессивными в том, что касалось этих ударов, чем когда были известны их имена и профессиональная принадлежность. Из результатов метаанализа 60 исследований деиндивидуализации следует, что человек, становясь анонимом, начинает меньше осознавать себя самого и больше — группу; он также становится более чувствительным к отличительным признакам ситуации, независимо от того, позитивны они (униформа медсестры) или негативны (балахон ку-клукс-клановца) (Postmes & Spears, 1998; Reicher et al., 1995). Оказавшись в ситуации, ассоциирующейся с альтруизмом, «обезличенные» люди жертвуют даже больше денег, чем обычно (Spirvey & Prentice-Dunn, 1990).

> Использование самоконтроля – то же самое, что и использование тормоза локомотива. Он полезен, если вы обнаружили, что двигаетесь в неверном направлении, и вреден, если направление верное.
>
> *Бертран Расселл*
> Брак и мораль, 1929

Это помогает понять, почему ношение черной униформы, традиционно ассоциирующейся с дьяволом, со смертью, со средневековыми палачами, Дартом Вейдером и воинами ниндзя, оказывает влияние, противоположное тому, которое оказывает униформа медсестры. По данным Марка Франка и Томаса Гиловича, в 1970–1986 гг. спортивные команды, имеющие черные формы (список возглавляют *Los Angeles Raiders* и *Philadelphia Flyers*), стабильно занимают в Национальных футбольной и хоккейной лигах соответственно первые места по количеству взысканий (Frank & Gilovich, 1988). Лабораторные исследования, проведенные после публикации этой работы, позволяют говорить о том, что одного лишь черного свитера может быть достаточно, чтобы человек начал вести себя более агрессивно.

Возбуждающие и отвлекающие занятия

Агрессивным выходкам больших групп нередко предшествуют малозначительные акции, которые возбуждают их членов и отвлекают их внимание. Такие коллективные действия, как крики, скандирование, хлопанье в ладоши или танцы, одновременно и «взвинчивают» людей, и снижают уровень их самоосознания. Один из членов секты Муна вспоминает, как скандирование «чу-чу» помогло деиндивидуализации:

> Вся братья и сестры, взявшись за руки, начали скандировать с возрастающей громкостью: «чу-чу-чу, чу-чу-чу! ЧУ-ЧУ-ЧУ! ЯА! ЯА! ПАУ!!!» Это превратило нас в группу, словно мы только что пережили вместе нечто важное. То, что это «чу-чу -чу!» получило над нами такую власть, напугало меня, но одновременно я почувствовал себя более комфортно, и было нечто очень расслабляющее в этом постепенном накоплении и высвобождении энергии (Zimbardo et al., 1977, p. 186).

Эксперименты Эда Динера показали, что такие действия, как бросание камней и пение хором, могут подготовить почву для более решительных действий (Diener, 1976, 1979). Совершение импульсивных действий и наблюдение за окружающими, занимающимися тем же самым, доставляет самоусиливающееся удовольствие. Когда мы видим, что другие делают то же самое, что и мы, нам кажется, что они испытывают те же чувства, какие испытываем мы сами, и наши чувства становятся более сильными (Orive, 1984). Более того, импульсивное групповое действо приковывает к себе наше внимание. Когда мы поносим рефери, то не думаем о своих нравственных ценностях, а реагируем на сиюминутную ситуацию. Позднее, «протрезвев» и задумавшись над тем, что было нами сделано или сказано, мы порой испытываем сожаление. Порой. А иногда наоборот — ищем возможности обезличиться в каких-либо коллективных действиях — в танцах, в религиозных отправлениях, в мероприятиях, проводимых группой, т. е. там, где мы переживаем сильные положительные эмоции и ощущаем свою общность с окружающими.

Посещение службы в готическом соборе дает нам ощущение погруженности в безграничную Вселенную и замкнутости в ней, а присутствие людей, которые молятся вместе с нами, — ощущение утраты доставляющего неудобства чувства собственного Я.

***Йи-Фу Туан*, 1982**

Ослабленное самоосознание

Коллективный опыт ослабляет не только самоосознание, но и связь между поведением и установками. Результаты экспериментов, проведенных Эдом Динером (Diener, 1980), а также Стивеном Прентис-Данном и Рональдом Роджерсом (Prentice-Dunn & Rogers, 1980, 1989), позволяют говорить о том, что не осознающие себя, деиндивидуализированные люди менее сдержанны, менее склонны к самоограничению, более склонны к тому, чтобы действовать, не думая о своих нравственных ценностях, и более активно реагируют на ситуации. Эти данные дополняют и подкрепляют результаты тех экспериментов по *самоосознанию*, которые были обсуждены в главе 3.

Самоосознание диаметрально противоположно деиндивидуализации. Люди, уровень самоосознания которых повышен в результате того, что они оказались, например, перед телекамерой или перед зеркалом, демонстрируют усиленный *самоконтроль*, а их действия более отчетливо отражают их установки. Пробуя различные сыры, люди выбирают наименее жирные сорта, если дегустация происходит перед зеркалом (Sentyrz & Bushman, 1998). Возможно, диетологам стоит позаботиться о том, чтобы во всех кухнях висели зеркала.

Люди, уровень самоосознания которых повышен тем или иным способом, реже обманывают (Beaman et al., 1979; Diener & Wallbom, 1976). То же самое можно сказать и о людях с сильно развитым чувством самостоятельности и независимости (Nadler et al., 1982). У людей, которые либо обладают развитым чувством самоосознания, либо на время становятся такими благодаря тем или иным обстоятельствам, слова, как правило, не расходятся с делами. Кроме того, они становятся и более вдумчивыми, а потому менее склонными отвечать на призывы, противоречащие их нравственным ценностям (Hutton & Baumeister, 1992).

Следовательно, все факторы, способствующие ослаблению самоосознания, в частности алкоголь, усиливают деиндивидуализацию (Hull et al., 1983). И наоборот: все, что усиливает самоосознание, ослабляет деиндивидуализацию: зерка-

ла и телекамеры, маленькие города, яркий свет, бросающиеся в глаза таблички с именами, не нарушаемая ничем тишина, индивидуальная одежда и индивидуальное жилище (Ickes et al., 1978). «Развлекайся и помни, кто ты» — вот лучший совет, который могут дать родители уходящему на вечеринку подростку. Иными словами, получай удовольствие от общения с товарищами, но оставайся личностью и сохраняй собственную индивидуальность.

Резюме

Когда высокий уровень социального возбуждения накладывается на «размытую» ответственность, люди способны забыть о присущей им в обычных обстоятельствах сдержанности и утратить чувство индивидуальности. Подобная деиндивидуализация наиболее вероятна тогда, когда люди возбуждены, а их внимание отвлечено; в таких ситуациях люди ощущают себя анонимами, затерявшимися в толпе или скрывшимися за форменной одеждой. Результатом становится ослабление самоосознания и повышенная реактивность по отношению к сиюминутной ситуации, независимо от того, позитивна она или негативна.

Групповая поляризация

Многие конфликты углубляются в связи с тем, что люди, находящиеся «по обе стороны баррикад», обсуждают проблему преимущественно в беседах со своими единомышленниками. Можно ли сказать, что при этом радикализируются существовавшие прежде установки? И если да, то почему?

Какие последствия — позитивные или негативные — чаще всего имеет групповое взаимодействие? Зверства полицейских и жестокость толпы демонстрируют его деструктивный потенциал. Между тем лидеры групп поддержки, консультанты по менеджменту и теоретики образования пропагандируют его преимущества, а социальные и религиозные движения призывают своих членов крепить связи со своими единомышленниками, усиливая тем самым собственную идентичность.

Результаты исследований помогают понять результаты группового взаимодействия. Изучение поведения людей в немногочисленных группах помогло сформулировать принцип, который позволяет объяснить происхождение как позитивных, так и негативных последствий группового взаимодействия: дискуссия в группе часто радикализирует изначальные установки ее членов. История изучения этого принципа, названного *групповой поляризацией*, иллюстрирует процесс познания, а именно то, как интересное открытие нередко приводит ученых к поспешному и ошибочному заключению, на смену которому в конце концов приходят более точные выводы. То, о чем речь пойдет ниже, — одна из научных загадок, и у вас есть возможность узнать о ней из первых рук, поскольку я был одним из тех, кому довелось разгадывать ее.

Пример «сдвига в сторону риска»

Начало исследованиям, литература о которых сейчас насчитывает более 300 публикаций, положило открытие, сделанное Джеймсон Стоунером, в то время аспирантом Массачусетского технологического института (Stoner, 1961). Работая над магистерской диссертацией, посвященной менеджменту в промышленности, он задался целью выяснить, соответствует ли действительности распространенное

мнение, будто группы более осмотрительны, нежели отдельные индивидуумы. Он разработал сценарий принятия решения, согласно которому участники эксперимента должны были дать совет вымышленному персонажу относительно степени риска, на который он может пойти. Какой совет дали бы вы сами этому персонажу в подобной ситуации? А ситуация такова:

Элен — очень талантливая, по общему мнению, писательница. До сих пор она жила безбедно, зарабатывая деньги дешевыми вестернами. Не так давно ей в голову пришла идея засесть за серьезный роман. Если он будет написан и принят, то может стать серьезным событием литературной жизни и окажет заметное влияние на карьеру Элен. Но с другой стороны, если она не сможет реализовать свою идею или если роман потерпит фиаско, окажется, что она потратила впустую много времени и сил.

Представьте себе, что Элен обратилась к вам за советом. Пожалуйста, отметьте *наименьшую* — с вашей точки зрения — приемлемую для Элен вероятность успеха, при которой ей стоит попытаться написать задуманный роман.

Элен должна попытаться написать роман, если шансы на его успех как минимум

__________ 1 из 10
__________ 2 из 10
__________ 3 из 10
__________ 4 из 10
__________ 5 из 10
__________ 6 из 10
__________ 7 из 10
__________ 8 из 10
__________ 9 из 10
__________ 10 из 10. (Поставьте галочку здесь, если считаете, что Элен должна взяться за роман и если вы уверены, что успех обеспечен).

Приняв собственное решение, постарайтесь представить себе, что посоветовал бы Элен типичный читатель этого пока еще не написанного романа.

Решив, какими будут их личные советы по дюжине подобных дилемм, испытуемые затем должны собраться в группы численностью примерно 5 человек и прийти к согласию по каждой из них. И каков, по-вашему, результат? Изменятся ли групповые решения по сравнению со среднестатистическими решениями, принятыми до дискуссии? А если изменятся, то как? Какими будут групповые решения — более рискованными или более осторожными, чем индивидуальные решения?

К всеобщему удивлению, все групповые решения оказались более рискованными. За этим открытием последовал своего рода исследовательский бум: ученые начали активно изучать феномен, получивший название «сдвиг к риску». Оказалось, что сдвиг к риску имеет место не только при достижении группой консенсуса; после непродолжительной дискуссии индивиды, работавшие вне группы, тоже изменяли свои решения. Более того, ученые успешно повторили результаты Стоунера, привлекая к участию в своих экспериментах в качестве испытуемых людей разных возрастов, разных специальностей и принадлежащих к дюжине разных национальностей.

Во время дискуссии происходило сближение позиций. Однако достоин удивления тот факт, что точка, к которой «устремлялись» разные мнения, как правило, соответствовала меньшей вероятности, т. е. большему риску, чем средние показатели начальных мнений членов группы. В этом и заключалась головоломка,

достойная восхищения. Эффект незначительного сдвига к риску был надежным, неожиданным и не имел лежащего на поверхности объяснения. Какие групповые факторы вызывали этот эффект? И насколько широко он распространен? Можно ли сказать, что дискуссии в жюри присяжных, в деловых кругах и в военных организациях тоже благоприятствуют сдвигу к риску? Не в этом ли кроется ответ на вопрос, почему подростковое лихачество за рулем, мерилом которого является количество дорожно-транспортных происшествий со смертельным исходом, едва ли не удваивается, если в машине, кроме 16- или 17-летнего водителя, оказываются еще два человека (Chen et al., 2000)?

Спустя несколько лет, в течение которых продолжались исследования, мы с удивлением поняли, что сдвиг к риску не универсальное явление. Можно разработать сценарий решения такой дилеммы, дискуссия по которой приведет к принятию более *осмотрительного* решения. Главным действующим лицом одного из таких сценариев был «Роджер», молодой женатый мужчина, отец двоих детей, имеющий гарантированную, но низкооплачиваемую работу. Роджеру хватает денег на все необходимое, но ничего сверх этого он не может себе позволить. Он узнает, что цена акций не слишком известной компании может в скором времени подскочить в 3 раза, если ее новое изделие будет хорошо встречено потребителями, однако она может и существенно понизиться, если этого не произойдет. У Роджера нет никаких сбережений. Чтобы купить акции, он должен продать свой страховой полис.

Можете ли вы сформулировать общий принцип, прогнозирующий как тенденцию к более рискованному совету после обсуждения ситуации Элен, так и более осторожный совет после обсуждения ситуации Роджера?

Если вы рассуждаете так же, как большинство людей, вы посоветуете Элен рискнуть, а Роджеру — проявить благоразумие даже до обсуждения их ситуаций с другими. Оказывается, дискуссии обладают ярко выраженной способностью усиливать эти изначальные склонности.

Именно поэтому исследователи и поняли, что этот групповой феномен является скорее присущей групповой дискуссии тенденцией усиливать изначальные мнения членов группы, а не стойким сдвигом к риску. Эта мысль заставила психологов предположить существование феномена, названного Сержем Московичи и Маризой Заваллони **групповой поляризацией** (Moscovici & Zavalloni, 1969): *в большинстве случаев обсуждение усиливает* усредненное мнение членов группы.

Интенсифицируют ли группы мнения?

Экспериментальное изучение групповой поляризации

Новые представления об изменениях, возникающих в результате групповой дискуссии, подтолкнули исследователей к проведению экспериментов, в ходе которых испытуемые обсуждали утверждения, разделяемые или отвергаемые большинством из них. Радикализирует ли такая дискуссия изначальные позиции ее участников, как это имело место при принятии решений по дилеммам? Можно ли сказать, что в группах не только склонные к риску индивидуумы становятся еще более склонными к нему, но и религиозные фанатики становятся еще более фанатичными, а меценаты — еще бóльшими филантропами? (рис. 8.8).

Многочисленные исследования подтверждают факт существования групповой поляризации. По данным Московичи и Заваллони, в результате обсуждений

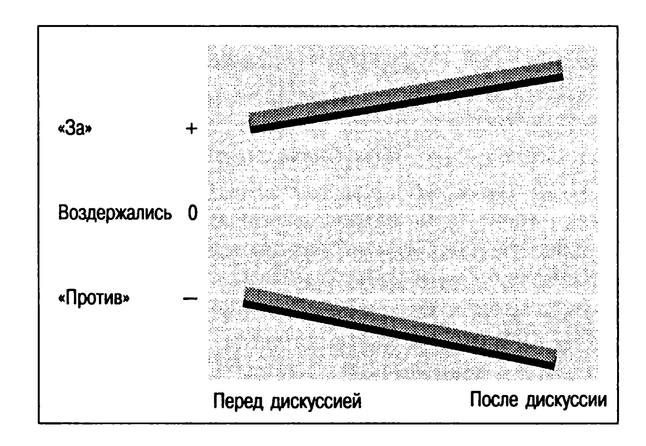


Рис. 8.8. Гипотеза групповой поляризации прогнозирует, что в результате дискуссии мнение, разделяемое членами группы, усиливается

усилилось изначально позитивное отношение французских студентов к своему президенту и изначально негативное отношение к американцам (Moscovici & Zavalloni, 1969). Мититоши Исозаки отмечает, что после обсуждения дорожно-транспортных происшествий японские студенты университета более решительно выносили суждение «виновен» (Isozaki, 1984). По данным Глена Уайта, в группах обостряется феномен «уже слишком много вложено, чтобы бросать», стоивший многим предпринимателям огромных финансовых затрат (Whyte, 1993). Согласно сценарию эксперимента, канадские студенты, изучавшие бизнес, должны были решить, нужно ли вкладывать дополнительные деньги в различные проекты, терпящие фиаско, в надежде предотвратить потери (например, нужно ли брать весьма рискованный кредит, чтобы защитить инвестиции, сделанные ранее). Результат дискуссии оказался вполне типичным: 72% высказались за реин-

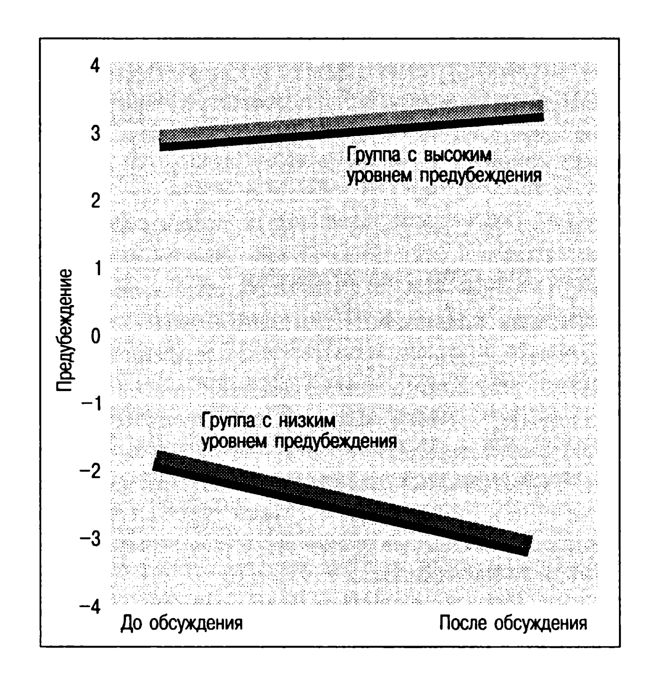


Рис. 8.9. Дискуссия усилила разрыв между группами единомышленников – учащимися средних школ с ярко и неярко выраженными расовыми предрассудками. Обсуждение проблем, затрагивающих расовые установки, усиливает расистские настроения учащихся с ярко выраженной склонностью к расовой дискриминации и ослабляет у тех, кто не столь откровенно склонен к ней

вестицию, на что они вряд ли согласились бы, если бы речь шла о совершенно новом вложении денег на собственный страх и риск. Когда подобное решение принималось после обсуждения в группе, за него высказались 94% участников дискуссии.

По другому сценарию надо было подобрать для обсуждения такие темы, мнения по которым разойдутся, а затем отделить от остальных тех испытуемых, которые придерживаются одинаковой точки зрения. Усилит ли дискуссия с единомышленниками их позицию? Увеличится ли после нее разрыв между сторонниками двух точек зрения?

Заинтересовавшись этим, мы с Джорджем Бишопом пригласили для участия в своих экспериментах учащихся средних школ (с большей или меньшей склонностью к расовой дискриминациии) и попросили их ответить — до обсуждения и после него — на вопросы, затрагивающие расовые установки, например: что они поддерживают — право собственности или запрет на расовую дискриминацию при продаже и сдаче в аренду жилья (Myers & Bishop, 1970)? Оказалось, что обсуждение проблемы единомышленниками на самом деле увеличило разрыв, изначально существовавший между двумя группами (рис. 8.9).

Естественно возникающая групповая поляризация

В повседневной жизни мы, как правило, объединяемся со своими единомышленниками (глава 11). (Вспомните о собственном круге общения.) Можно ли сказать, что постоянное общение с ними усиливает наши общие установки? Становятся ли «трудоголики» еще более трудолюбивыми, а плуты — более склонными к мошенничеству?

Групповая поляризация в школах. Одним из житейских аналогов лабораторных экспериментов является то, что специалисты по проблемам образования назвали «феноменом акцентуации»: с течением времени изначальный разрыв между группами студентов колледжей становится все более и более заметным. Если в начале обучения студенты колледжа *X* более интеллектуальны, чем студенты колледжа *Y*, то за время обучения разница между ними, скорее всего, возрастет. То же самое можно сказать и о членах разных студенческих клубов, и о не вошедших в них более либеральных студентах: к моменту окончания колледжа их политические взгляды разойдутся еще больше (Pascarella & Terenzini, 1991). Исследователи полагают, что это отчасти связано с усилением установок, общих для членов группы.



Стаи животных. Эта стая — нечто большее, чем просто четыре волка

Групповая поляризация в коммунах. Поляризация происходит и «по месту жительства». Если возникают конфликты между различными городскими районами или муниципальными образованиями, единомышленники объединяются с бо́льшим рвением и их общая позиция становится более радикальной. Бандитизм является результатом взаимного усиления орудующих по соседству банд, членов которых роднят одинаковые установки и одинаково враждебное отношение к окружающим (Cartwright, 1975). Если в вашем квартале появляется «второй 15-летний подросток, склонный к правонарушениям, вдвоем они, как команда, скорее всего, натворят больше бед, чем каждый из них в одиночку... Банда — это не просто сумма образующих ее индивидуумов; она более опасна» (Lykken, 1997). Так оно и есть: «предоставленные самим себе группы подростков — самый надежный прогностический параметр роста преступности там, где они живут» (Veysey & Messner, 1999). Более того, когда экспериментаторы вводят в группы подростков с преступными наклонностями дополнительных членов, количество правонарушений *возрастает*, что, разумеется, не удивляет ни одного исследователя групповой поляризации (Dishion et al., 1999).

Южноафриканский суд при рассмотрении двух дел смягчил приговор, узнав, каким образом такие социально-психологические феномены, как деиндивидуализация и групповая поляризация, провоцируют находящихся в толпе людей на убийства (Colman, 1991). Согласны ли вы с тем, что суды должны рассматривать социально-психологические феномены как возможные смягчающие обстоятельства?

На основании проведенного анализа террористических организаций во все мире Кларк Мак-Коли и Мэри Сигал пришли к выводу о том, что терроризм не возникает внезапно (McCauley & Segal, 1987). Более вероятно, что его носителями становятся люди, сплочению которых способствовали общие обиды. По мере того как они, оторванные от влияния толерантно настроенных людей, взаимодействуют друг с другом, их взгляды становятся все более и более экстремистскими. Социальный усилитель делает сигнал более разрушительным. Результатом становятся такие проявления жестокости, на которые никогда не пошли бы индивидуумы, не объединенные в группы. Резня — это групповой феномен, возможный только потому, что убийцы подначивают друг друга (Zajonc, 2000).

Групповая поляризация в Интернете. Электронная почта и электронные чаты представляют собой новую среду группового взаимодействия. К началу нового века 85% канадских подростков уже еженедельно проводили в Интернете в сред-

Проблема крупным планом

Групповая поляризация

Примером поляризации мнения единомышленников является приводимый ниже диалог сторонников Юлия Цезаря.

АНТОНИЙ. Я вижу, что вы все растроганы:
то слезы состраданья.
Вы плачете, увидевши раненья
На тоге Цезаря? Сюда взгляните,
Вот Цезарь сам, убийцами сраженный.

ПЕРВЫЙ ГРАЖДАНИН. О, скорбный вид!

ВТОРОЙ ГРАЖДАНИН. О, благородный Цезарь!

ТРЕТИЙ ГРАЖДАНИН. Злосчастный день!

ЧЕТВЕРТЫЙ ГРАЖДАНИН. Предатели, убийцы!

ПЕРВЫЙ ГРАЖДАНИН. О, зрелище кровавое!

ВТОРОЙ ГРАЖДАНИН. Мы отомстим!

ВСЕ. Месть! Восстанем! Найти их! Сжечь! Убить!
Пусть ни один предатель не спасется!

В. Шекспир
Юлий Цезарь. Акт 3. Сцена 2.
(Перевод Михаила Зенкевича)

нем по 9,3 часа (TGM, 2000). Пацифисты и неонацисты, знатоки готического стиля и вандалы, заговорщики и избежавшие смерти раковые больные создают бесчисленные виртуальные сообщества, в которых находят поддержку единомышленников, разделяющих их интересы, заботы и опасения (McKenna & Bargh, 1998, 2000). Будет ли в таких группах, где отсутствуют нюансы невербального общения, присущие контактам «лицом к лицу», возникать эффект групповой поляризации? Смогут ли пацифисты с еще большей силой уверовать в необходимость все проблемы решать мирным путем, а члены террористических организаций — проникнуться еще большей убежденностью в необходимости террора?

Объяснение поляризации

Почему группы занимают более радикальную позицию, чем усредненное мнение ее отдельных членов? Исследователи надеются, что, раскрыв тайну групповой поляризации, они сделают некоторые важные открытия. Иногда решение не очень трудной головоломки дает нам в руки ключ, с помощью которого можно решить куда более замысловатые загадки.

Из целого ряда предложенных теорий групповой поляризации лишь две прошли научное испытание. Одна обращает внимание на аргументы, выдвигаемые в ходе дискуссии, вторая — на то, как члены группы рассматривают самих себя по отношению к другим ее членам. Первая теория — пример того, что в главе 6 было названо *информационным влиянием* (влияние как результат принятия доказательств). Вторая теория — пример *нормативного влияния* (влияние, основанное на желании индивида быть принятым и одобренным другими).

Информационное влияние

Благодаря хорошо аргументированным доводам по ходу групповой дискуссии формируется банк идей, в большинстве своем отражающих доминирующую точку зрения. Идеи, содержащие общие знания членов группы, будут высказываться во время дискуссии чаще, но даже если и не будут упомянуты, все равно окажут кумулятивное влияние на групповое решение (Gigone & Hastie, 1993; Larson et al., 1994; Stasser, 1991). Какие-то идеи могут включать убедительные аргументы, которые отдельные члены группы прежде не принимали во внимание. Например, при обсуждении дилеммы писательницы Элен кто-нибудь может сказать: «Элен должна взяться за роман, потому что она при этом ничего не теряет. Если роман провалится, она всегда сможет вернуться к написанию примитивных вестернов». В таких высказываниях спутываются *аргументы* индивида и его *позиция* по данному вопросу. Но даже когда люди слушают аргументы, не содержащие каких-либо поучений, их собственные позиции все равно изменяются (Burnstein & Vinokur, 1977; Hinsz et al., 1997). *Аргументы* сами по себе имеют значение.

Однако для изменения собственной установки участнику дискуссии мало просто услышать чьи-либо аргументы. Не пассивное слушание, а *активное участие* в дискуссии приводит к более заметному изменению установки. Участники дискуссии и наблюдатели слышат одни и те же идеи, однако когда участники выражают их собственными словами, вербальное «публичное признание» усиливает их воздействие. Чем чаще члены группы повторяют мысли друг друга, тем активнее они «репетируют» их и «придают им законную силу» (Brauer et al., 1995). Одного лишь фиксирования на бумаге собственных идей при подготовке к электронной

дискуссии достаточно для того, чтобы произошла некоторая поляризация установок (Liu & Latané, 1998).

Сказанное выше иллюстрирует одно из положений, изложенных в главе 7: разум людей — вовсе не чистый лист бумаги, на котором убеждающий их коммуникатор может писать все, что пожелает; при прямом способе убеждения решающее значение имеют *мысли*, возникающие у людей в ответ на убеждение. Так оно и есть: стоит просто подумать над обсуждаемой проблемой в течение пары минут, и ваше мнение о ней становится более радикальным (Tesser et al., 1995). (Возможно, вы и сами можете припомнить случай, когда, размышляя о ком-то, кто вам нравится или не нравится, вы ощущали, что ваши чувства обостряются.) Одно лишь ожидание предстоящей дискуссии по какой-либо проблеме с человеком, придерживающимся противоположной точки зрения, способно заставить человека систематизировать свою аргументацию и занять благодаря этому более радикальную позицию (Fitzpatrick & Eagly, 1981).

Нормативное влияние

Второе объяснение поляризации базируется на сравнении самого себя с другими людьми. Как утверждает Леон Фестингер, автор весьма влиятельной **теории социального сравнения**, человеку свойственно желание оценивать собственные суждения, способности и умения, сравнивая их с суждениями, способностями и умениями других людей (Festinger, 1954). Лучше других нас убеждают члены нашей «референтной группы» — группы, с которой мы себя идентифицируем (Abrams et al., 1990; Hogg et al., 1990). Более того, желая понравиться, мы можем высказываться более категорично, обнаружив, что другие разделяют нашу точку зрения.

Роберт Бэрон и его коллеги экспериментально изучили влияние социальной поддержки на поляризацию (Baron et al., 1990). Исследователи спрашивали у пациентов стоматологической клиники при Университете штата Айова, считают ли они зубоврачебные кресла «удобными» или «неудобными». Затем кто-то из испытуемых слышал, как экспериментатор спрашивал: «Простите, доктор X, что вам ответил последний пациент?» Врач слово в слово повторял слова, только что услышанные от больного. По окончании опроса пациенты должны были оценить кресло по шкале от 150 до 250. Пациенты, которые слышали высказывания в поддержку их мнения, оценили кресло более высоко, чем те, которые такой поддержки не получили.

> Эти результаты заставляют вспомнить о предрасположенности в пользу своего Я — феномене, суть которого заключается в том, что люди склонны считать, будто в качестве воплощений социально желательных черт они превосходят средний уровень (см. главу 2).

Когда мы просим людей (как я ранее просил вас) предсказать реакцию остальных на дилеммы, подобные «дилемме Элен», то обычно сталкиваемся с плюралистическим неведением: наши собеседники не знают, кто еще поддерживает социально более предпочтительную рекомендацию (в данном случае — написание романа). Как правило, индивид посоветует писать роман, даже если шансы на успех не более 4 к 10, но скажет, что большинство остальных потребуют более высокой степени вероятности — 5 или 6 к 10. Когда же начинается обсуждение, большинство его участников обнаруживают, что, вопреки собственным ожиданиям, не «затмевают» других. Напротив, некоторые из этих других даже опережают их и более решительно настаивают на написании романа. Обнаружив это, люди, освободившиеся от сдерживавших их групповых

норм, которые они неверно трактовали, выражают свои предпочтения более решительно. (Дополнительная информация о неверном толковании точки зрения окружающих представлена в рубрике «Проблема крупным планом».)

Эта теория социального сравнения вызвала к жизни эксперименты, по ходу которых испытуемых знакомили не с аргументами других людей, а только с их позициями. Примерно в таком положении мы оказываемся, когда узнаем о результатах опроса общественного мнения или о результатах опроса избирателей, проведенного на выходе с избирательных участков в день голосования. Будут ли испытуемые «подгонять» свои ответы, чтобы соответствовать социально желательной позиции, если им — без обсуждения — станут известны точки зрения других людей? Да, будут. Когда люди предварительно не объявляли о своей позиции, знакомство с точкой зрения других стимулировало незначительную поляризацию (Goethals & Zana, 1979; Sanders & Baron, 1977) (См. рис. 8.10). Эта поляризация — следствие сравнения — обычно менее выражена, чем поляризация, проявляющаяся в результате активного обсуждения. Тем не менее вызывает удивление такой факт: вместо того чтобы просто проявить конформизм по отношению к «среднегрупповому показателю», люди нередко хоть и ненамного, но все же «превосходят» его. Можно ли сказать, что они делают это для того, чтобы не быть «как все»? Не является ли это еще одним примером нашей потребности чувствовать себя уникальными (глава 6)?

Результаты изучения групповой поляризации иллюстрируют сложность социально-психологических исследований. Наше объяснение редко учитывает все факторы, и это тем реже происходит, чем больше мы стремимся к простому объ-

Проблема крупным планом

Неверные суждения о том, что думают другие люди

Вероятно, вы можете припомнить такой случай из собственной жизни: вы и ваш знакомый (или знакомая) хотели бы пойти куда-нибудь развлечься, но каждый боится сделать первый шаг, полагая, что другому это может быть вовсе не интересно. Такое **плюралистическое неведение** характерно для начальной стадии отношений (Vorauer & Ratner, 1996).

Возможно, вам знакома и другая ситуация: собравшись вместе, члены группы пребывают в напряжении, и вот кто-то прерывает молчание и говорит: «Положа руку на сердце, могу сказать, что...» Проходит совсем немного времени, и вы, к своему удивлению, понимаете, что все придерживаются одного мнения. Нередко все молчат, когда преподаватель спрашивает, есть ли у кого-нибудь вопросы, и из-за этого общего молчания каждый думает про себя, что он единственный, кто чего-то не понял. Каждый считает, что только его молчание — результат смущения, а все остальные молчат, потому что им все понятно.

Дэйлу Миллеру и Кэти Мак-Фарланд удалось наблюдать этот известный всем феномен в рамках лабораторного эксперимента (Miller & McFarland, 1987). Они предложили испытуемым прочитать совершенно непонятную статью и сказали, что «если у них возникнут серьезные проблемы с пониманием текста, то они могут обратиться за помощью». Хотя никто из испытуемых не воспользовался этим разрешением, все думали, что другие не будут стесняться так, как они. Испытуемые неправильно решили, что никто не обратился за помощью, потому что не нуждался в ней. Преодоление подобного плюралистического неведения возможно, когда кто-то делает первый шаг, предоставляя тем самым другим возможность выявить и усилить свои общие реакции.

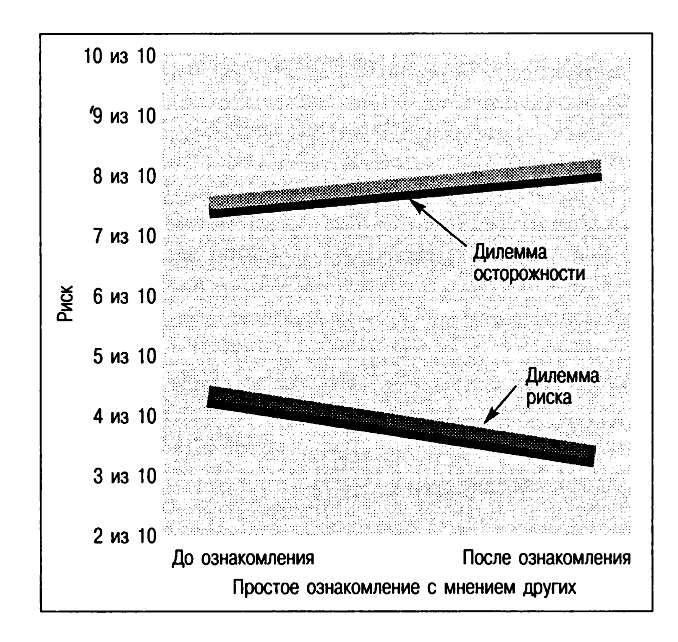


Рис. 8.10. Когда речь идет о таких «дилеммах риска», как дилемма Элен, одного лишь знакомства с мнениями других людей достаточно для того, чтобы позиция индивидуума «сдвинулась» в сторону риска. Что же касается «дилемм осторожности» (примером является дилемма Роджера), знакомство с мнениями окружающих делает людей более осторожными. *Источник*: Myers, 1978

яснению того или иного феномена. Человеческая природа сложна, и поэтому результат эксперимента зачастую зависит не от одного, а от нескольких факторов. В групповых дискуссиях убеждающие аргументы превалируют в тех случаях, когда обсуждается сюжет, имеющий фактический элемент («Виновна ли она в совершении преступления?»). Социальное сравнение оказывает влияние на мнение в тех случаях, когда обсуждаемый вопрос касается нравственных ценностей («К какому сроку заключения следует приговорить ее?») (Kaplan, 1989). Во многих случаях, когда обсуждаемые темы имеют как фактический, так и нравственный аспект, одновременно «работают» оба фактора. Обнаружив, что окружающие разделяют его чувства (социальное сравнение), человек усиливает поиск аргументов (информационное влияние) в пользу того, к чему в глубине души склоняются все.

Резюме

Потенциально групповая дискуссия чревата как позитивными, так и негативными последствиями. Выяснив, что групповая дискуссия нередко завершается «сдвигом к риску», и пытаясь объяснить этот поразительный результат, исследователи обнаружили, что в действительности в групповой дискуссии усиливается любая изначально доминирующая точка зрения, независимо от того, «рискованная» она или «осторожная». Тенденция к интенсификации мнений присуща и тем дискуссиям, которые имеют место в повседневной жизни. Феномен *групповой поляризации* — это окно, через которое исследователи могут наблюдать за процессами группового влияния. Результаты экспериментов позволяют говорить о двух формах влияния группы — *информационной* и *нормативной*. Информация, полученная во время дискуссии, как правило, благоприятствует изначально предпочтенной альтернативе, усиливая тем самым ее поддержку. Более того, если после сравнения позиций люди выясняют, что их исходная точка зрения имеет сторонников, они могут начать высказываться более радикально.

Огруппленное мышление

Когда влияние группы становится помехой для принятия разумных решений? Когда группы способствуют принятию верных решений и что можно сделать для того, чтобы группы принимали оптимальные решения?

Проявляются ли те социально-психологические феномены, которым посвящены первые восемь глав этой книги, в таких далеко не ординарных группах, какими являются советы директоров корпораций и ближайшее окружение президента? Какова вероятность проявления в этих группах самооправдания? Предрасположенности в пользу своего Я? Сплачивающего «мы-чувства», провоцирующего конформизм и отторжение диссидентов? Приверженности заявленной позиции, делающей человека негибким? Групповой поляризации? Социальный психолог Ирвин Джанис заинтересовался поиском ответа на следующий вопрос: не могут ли эти явления объяснить удачные и неудачные решения, принятые в XX в. некоторыми американскими президентами и их советниками (Janis, 1971, 1982). Чтобы ответить на него, Джанис проанализировал процессы принятия решений, которые привели к некоторым из самых тяжелых провалов.

Перл-Харбор. В течение многих недель, предшествовавших нападению на Перл-Харбор[1] в декабре 1941 г., после которого США оказались втянутыми во Вторую мировую войну, военное командование на Гавайях буквально было завалено сообщениями о том, что Япония готовится нанести удар по одной из американских военных баз, расположенных в Тихом океане. Затем военная разведка потеряла радиосвязь с японскими авианосцами, которые тем временем шли прямо к Гавайям. Воздушная разведка могла бы если и не остановить их, то хотя бы предупредить командование базы об их приближении. Однако гарнизон не был поднят по тревоге, и практически беззащитная база оказалась застигнутой врасплох. Потери: 18 кораблей, 170 самолетов и 2400 жизней.

Вторжение в Залив Свиней. В 1961 г. президент Джон Кеннеди и его советники предприняли попытку свержения Фиделя Кастро, для чего направили на Кубу 1400 кубинских эмигрантов, прошедших подготовку в ЦРУ. Почти все они вскоре были либо убиты, либо захвачены в плен. США были унижены, а Куба лишь укрепила свои связи с бывшим СССР. Когда последствия этого вторжения стали известны, Кеннеди не смог сдержать удивления: «Как нас угораздило?»

Вьетнамская война. Инициаторами этой войны, длившейся с 1964 по 1967 г., стали президент Линдон Джонсон и его политические советники, входившие в так называемую «группу ланча по вторникам» и полагавшие, что бомбардировки, обработка джунглей дефолиантами[2] с воздуха и карательные акции в сочетании с поддержкой со стороны Южного Вьетнама заставят правительство Северного Вьетнама сесть за стол переговоров. Война продолжалась, несмотря на предупреждения со стороны правительственных разведывательных служб и едва ли не всех союзников США. Эта военная авантюра стоила жизни 58 000 американцев и 1 миллиону вьетнамцев, вызвала поляризацию в американском обществе, лиши-

[1] Бухта на острове Оаху, Гавайские острова. — *Примеч. перев.*

[2] Дефолианты — химические вещества, вызывающие искусственное старение листьев — листопад. — *Примеч. перев.*

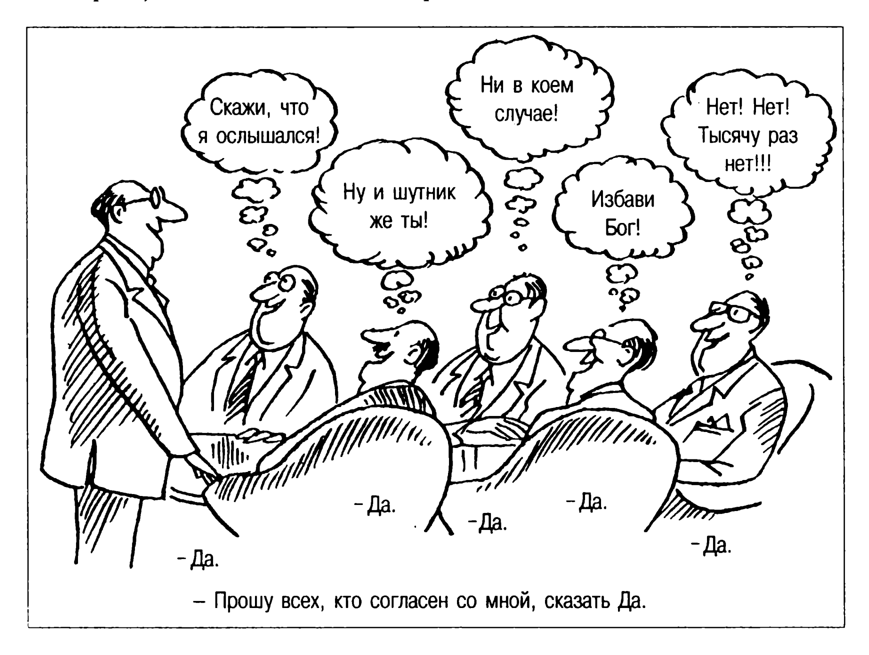
ла президента его поста и создала колоссальный бюджетный дефицит, который в 1970-е гг. привел к неконтролируемой инфляции.

По мнению Джаниса, эти грубейшие ошибки — результат определенной тенденции, свойственной принимающим решения группам: подавлять инакомыслие в интересах единства группы. Этот феномен Джанис назвал **огруппленным мышлением** (*groupthink*). Товарищеские отношения повышают производительность труда в рабочих группах (Mullen & Copper, 1994). Более того, командный дух благотворен для морального климата. Но когда дело доходит до принятия решений, единомыслие может очень дорого стоить группам. По мнению Джаниса, почва, благоприятная для произрастания огруппленного мышления, — *сплоченная* группа, члены которой связаны узами взаимной симпатии; относительная *изоляция* группы от инакомыслящих и *авторитарный* лидер, дающий понять, какое решение он (или она) мог бы приветствовать. В момент планирования рокового вторжения в Залив Свиней вновь избранный президент Кеннеди и его советники ощущали себя единым целым. Аргументированная критика этого плана либо подавлялась, либо игнорировалась, и вскоре президент собственноручно подписал приказ о вторжении.

Симптомы огруппленного мышления

Воспользовавшись историческими документами и воспоминаниями участников и наблюдателей, Джанис идентифицировал восемь симптомов огруппленного мышления. Эти симптомы — коллективная форма уменьшения диссонанса, который возникает в тех случаях, когда члены группы стараются поддержать свои позитивные групповые чувства перед лицом грозящей этим чувствам опасности (Turner et al., 1992, 1994).

Первые два симптома группового мышления приводят к тому, что члены группы *переоценивают ее власть и права.*



Самоцензура — залог создания иллюзии единодушия

- **Иллюзия неуязвимости.** Все изученные Джанисом группы были ослеплены излишним оптимизмом, а потому не могли увидеть признаков грозившей им опасности. Узнав о потере радиосвязи с японскими авианосцами, адмирал Киммел, командовавший флотом в Перл-Харборе, в шутку предположил, что они, наверное, сейчас уже огибают Бриллиантовую Голову — мыс острова Оаху. Так оно и было, но смех адмирала с порога отмел саму возможность того, что это — правда.
- **Не подвергаемая сомнению вера в нравственность группы.** Члены группы настолько убеждены в собственной нравственности, что игнорируют этические и моральные аспекты обсуждаемых проблем. Президенту Кеннеди и его советникам было известно, что советник Артур Шлезнигер-младший и сенатор Дж. Уильям Фулбрайт считали безнравственным вторжение в маленькую соседнюю страну. Однако группа никогда не поднимала и не обсуждала подобных моральных проблем.

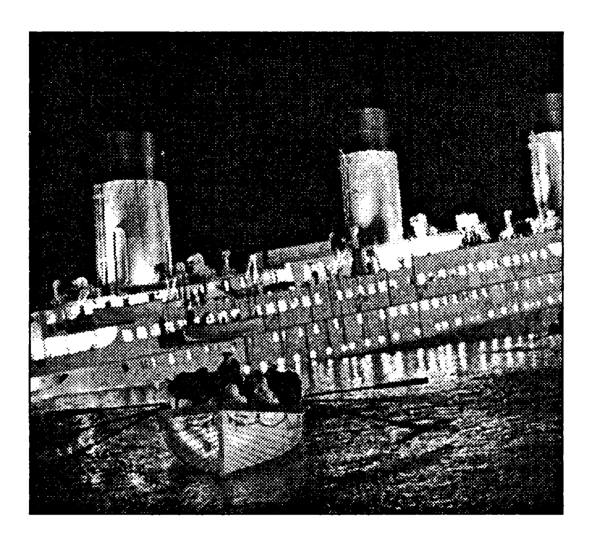
Люди «более всего расположены правильно решать вопросы тогда, когда делают это в обстановке свободной дискуссии».
Джон Стюарт Милл
О свободе, 1859

Члены группы перестают *слышать оппонентов*, становятся «интеллектуально закрытыми».

- **Рационализация.** Члены группы недооценивают трудности, коллективно оправдывая свои решения. Президент Джонсон и его «группа ланча по вторникам» потратили гораздо больше времени на рационализацию (т. е. на объяснение и оправдание своего решения), чем на размышления над ранее принятыми решениями об эскалации военных действий и повторное обдумывание этих решений.
- **Стереотипные представления об оппонентах.** Люди, принимавшие эти келейные решения, считали своих противников либо слишком злонамеренными, чтобы с ними можно было вести переговоры, либо недостаточно сильными и умными для того, чтобы дать отпор заранее спланированной акции. Кеннеди и его советники убедили себя в том, что армия Кастро настолько слаба, а его поддержка со стороны народа столь незначительна, что одной бригады вполне достаточно для свержения его режима.

И наконец, группы страдают от воздействия сил, *подталкивающих их к единообразию*.

- **Давление конформизма.** Члены группы отвергают тех, кто выражает сомнения относительно представлений и планов группы, причем порой это делается не с помощью аргументов, а с помощью сарказма, направленного на конкретного человека. Однажды президент Джонсон так приветствовал своего помощника Билла Мойерса, пришедшего на совещание: «А вот и мистер Прекратите-Бомбить собственной персоной!» У большинства людей подобные насмешки отбивают всякую охоту возражать.
- **Самоцензура.** Поскольку разногласия нередко становятся причиной дискомфорта, а в группе вроде бы существует консенсус, многие ее члены отбрасывают свои сомнения или скрывают их. После неудачного вторжения на Кубу Артур Шлезингер упрекал себя «за молчание во время принципиальных дискуссий в Овальном кабинете», хотя его «чувство вины заглушалось сознанием того», что его «возражения приведут лишь к одному — к тому», что его «сочтут занудой» (Schlesinger, 1965, p. 255).



Огруппленное мышление и трагедия «Титаника». Не обратив внимания ни на сообщения о том, что по курсу корабля возможны айсберги, ни на просьбы вахтенного о бинокле, капитан Эдуард Смит, авторитарный и уважаемый руководитель, вел свой лайнер сквозь ночь на полной скорости. Иллюзия неуязвимости сыграла с ним злую шутку («Сам Господь Бог не сможет потопить этот пароход!» – говорил он). Свою лепту в трагедию внесло и принуждение к конформизму: члены команды говорили вахтенному, что и без бинокля все видно, и игнорировали его предупреждения. Не обошлось и без «поглотителей информации» (радист «Титаника» не передал капитану Смиту последнее и самое полное предупреждение о ледовой обстановке)

- **Иллюзия единодушия.** Самоцензура и давление, заставляющие не нарушать консенсус, создают иллюзию единодушия. Более того, кажущийся консенсус подтверждает групповое решение. Видимость консенсуса очевидна как в этих трех трагических для Америки решениях, так и во многих других провалах, случившихся как до, так и после них. Альберт Шпеер, советник Адольфа Гитлера, описал царившую вокруг фюрера атмосферу как атмосферу, в которой принуждение к конформизму подавляло малейшее несогласие. Отсутствие инакомыслия создавало иллюзию единодушия: «В нормальных обстоятельствах люди, повернувшиеся к реальности спиной, вскоре спохватываются: насмешки и критика окружающих дают им понять, что доверие к ним утрачено. В Третьем Рейхе подобная возможность исправиться была только у тех, кто занимал самое высокое положение. Напротив, любой самообман множился, как в аттракционе с кривыми зеркалами, становясь многократно подтверждаемой картиной фантастического сновидения, которое более не имело никакого отношения к мрачному миру реальности. В этих зеркалах я не видел ничего, кроме множества собственных лиц. Ничто не нарушало единообразия сотен не меняющихся лиц, и все эти лица были моими» (Speer, 1971, p. 379).
- **«Поглотители информации»** (*mindguards*). Некоторые члены группы защищают ее от информации, которая могла бы поставить под вопрос эффективность или нравственность принимаемых ею решений. Как-то незадолго до нападения на Кубу сенатор Роберт Кеннеди отвел Шлезингера в сторону и сказал ему: «Это должно остаться между нами». Государственный секретарь Дин Раск скрыл информацию, которая пришла по дипломатическим и разведывательным каналам и предостерегала от вторжения. Таким образом, и Роберт Кеннеди, и Раск выступили в качестве президентских «поглотителей информации», которые скорее защищали его от неприятных фактов, чем от физического вреда.

Симптомы огруппленного мышления могут помешать провести поиск и обсуждение альтернативной информации и альтернативных решений (рис. 8.11). Когда



Рис. 8.11. Теоретический анализ огруппленного мышления. *Источник*: Janis & Mann, p. 132

лидер проталкивает какую-либо идею, а группа изолирует себя от инакомыслящих, огруппленное мышление способно привести к принятию порочных решений (McCauley, 1989).

Критическая оценка огруппленного мышления

Хотя идеи и исследования Джаниса привлекли к себе огромное внимание, некоторые ученые восприняли их скептически, полагая, что коль скоро им приводятся доказательства, взятые из прошлого, значит, он просто мог выбрать примеры, подтверждающие его точку зрения (Fuller & Aldag, 1998; t'Hart, 1998). Ниже приводится перечень экспериментов, доказывающих, что:

- связь между авторитарным руководством и неудачными решениями действительно существует; отчасти это связано с тем, что подчиненные чувствуют себя слишком слабыми и уязвимыми, чтобы возражать руководителю (Granstrom & Stiwne, 1998; McCauley, 1998);
- группы явно предпочитают информацию, поддерживающую ее решение, той, которая заставляет усомниться в нем (Schulz-Hardt et al., 2000);
- если члены группы хотят быть принятыми и одобренными ею, если они стремятся обрести социальную идентичность, они способны подавить в себе мысли, противоречащие групповому решению (Hogg & Hains, 1998; Turner & Pratkanis, 1997).

> Истина рождается в споре друзей.
>
> *Дэвид Юм*, философ (1711–1776).

Между тем дружба совсем не обязательно приводит к огруппленному мышлению (Esser, 1998; Mullen et al., 1994). Члены очень сплоченных групп, которым нечего бояться, например супруги, имеют возможность свободно обсуждать любые проблемы и не соглашаться друг с другом. Если сплоченность группы сочетается со свободой выражения мнений, это только усиливает ее командный дух.

Более того, когда Филип Тетлок и его коллеги изучили более репрезентативную выборку исторических эпизодов, стало ясно, что даже хорошие групповые процедуры порой не страхуют от принятия неудачных решений (Tetlock et al., 1992). Когда в 1980 г. президент Картер и его советники планировали попытки

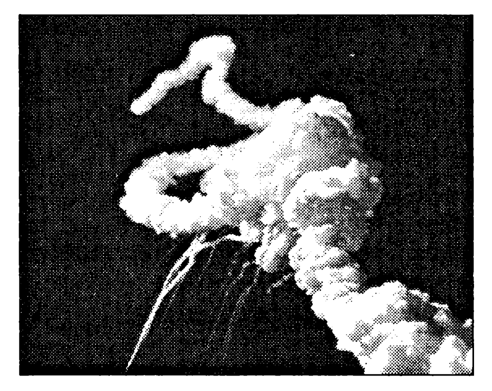
Проблема крупным планом

«Челленджер»: обреченный полет

С трагической очевидностью огруппленное мышление проявилось в принятии НАСА решения о запуске космического челнока «Челленджер» в январе 1986 г. (Esser & Lindoerfer, 1989). Инженеры из компаний *Morton Thiokol*, создавшей твердотопливный ускоритель, и *Rockwell International*, изготовившей сам челнок, возражали против запуска, ибо считали, что при минусовых температурах воздуха оборудование не может функционировать нормально. Специалисты из *Thiokol* опасались, что на морозе резиновые уплотнители между четырьмя секциями челнока станут слишком хрупкими и не выдержат давления раскаленных газов. За несколько месяцев до рокового полета ведущий эксперт компании предупреждал в служебной записке о том, что никто не может с уверенностью сказать заранее, сохранится ли герметичность челнока или нет. Если резиновые прокладки не выдержат, «произойдет величайшая трагедия» (Magnuson, 1986).

Во время селекторного совещания, состоявшегося ночью накануне запуска, инженеры отстаивали свою позицию перед своими растерявшимися менеджерами и официальными лицами из НАСА, которым не терпелось запустить наконец челнок, старт которого уже и так переносился. Позднее один из официальных представителей *Thiokol* свидетельствовал: «Мы начали размышлять над тем, как убедить их в том, что [ускоритель] не сработает. Нам не удалось найти неопровержимых аргументов и доказать это». В результате возникла *иллюзия неуязвимости.*

Не обошлось и без принуждения к конформизму. Один из официальных представителей НАСА жаловался: «Господи, когда, по-вашему, можно лететь? В следующем апреле?!» Исполнительный директор Thiokol заявил:



Огруппленное мышление в действии. Взрыв космического челнока «Челленджер» 28.01.1986 г.

«Мы должны принять управленческое решение» – и обратился к своему заместителю по технологическим вопросам с просьбой «забыть о том, что он инженер, и вспомнить, что он – менеджер».

Чтобы создать *иллюзию единодушия*, этот управленец в дальнейшем игнорировал инженеров и советовался только с топ-менеджерами. Когда решение о запуске уже было принято, один из инженеров задним числом умолял официального представителя НАСА подумать еще раз: «Если что-нибудь случится с этим челноком, – пророчески сказал он, – мне определенно не хотелось бы быть тем человеком, которому придется объяснять комиссии по расследованию, почему я дал согласие на запуск».

И последнее. Благодаря «поглотителям информации» руководитель НАСА, принявший окончательное решение, так никогда и не узнал ни об опасениях этого инженера, ни о сомнениях инженеров из Rockwell. Защищенный от альтернативной информации, он уверенно дал согласие на запуск «Челленджера» в его трагический полет.

(впоследствии провалившиеся) спасения американских заложников в Иране, они не отвергали никаких точек зрения и реалистично оценивали степень риска. Если бы не проблема с вертолетом, операция могла бы завершиться успешно. (Позже Картер говорил, что если бы он отправил одним вертолетом больше, то был бы переизбран на второй президентский срок.) Перефразируя мистера Роджерса, можно сказать, что порой и хорошие группы совершают дурные поступки.

Самому процессу принятия решения были присущи серьезные недостатки.

Отчет Президентской комиссии по расследованию обстоятельств гибели космического челнока «Челленджер», 1986

Отвечая критикам теории группового мышления, Пол Паулус напоминает нам слова Леона Фестингера о том, что неизменной остается лишь та теория, которая не подлежит экспериментальной проверке (Paulus, 1998). «Если теория такова, что ее можно проверить, она не останется неизменной. Она обязательно изменится. Все теории неверны» (Festinger, 1987). Следовательно, говорил Фестингер, мы не должны спрашивать, верна теория или ошибочна; скорее нам следует задавать другой вопрос: «В какой мере она способна объяснить эмпирический опыт и как ее следует модифицировать?» Ирвин Джанис, который и проверял, и пересматривал свою теорию вплоть до своей смерти в 1990 г., без сомнения, приветствовал бы усилия коллег, продолживших его дело. Именно так ученые и ищут путь к истине: мы проверяем свои идеи на практике, пересматриваем их, а затем проверяем снова и снова.

Предотвращение огруппленного мышления

Не лишенная недостатков групповая динамика помогает объяснить происхождение многих неудачных решений: ведь не секрет, что у семи нянек дитя без глаза. Тем не менее известно и другое: демократический стиль руководства и сплоченность группы, ощущающей себя единой командой, обеспечивают принятие более удачных решений. Как говорится, одна голова — хорошо, а две — лучше.

Изучая условия принятия удачных решений, Джанис проанализировал два безусловно удачных начинания: принятый администрацией Трумэна план Маршалла восстановления экономики европейских стран, разрушенной Второй мировой войной, и действия администрации Кеннеди во время так называемого Карибского кризиса 1962 г., когда бывший СССР попытался установить на Кубе ракеты. Рекомендации Джаниса, направленные на предотвращение огруппленного мышления, включают немало эффективных групповых процедур, которые были использованы в обоих этих случаях (Janis, 1982):

- быть беспристрастными — не становиться ни на чью сторону;
- поощрять критическую оценку; назначать «адвоката дьявола»;
- периодически дробить группу на подгруппы, затем вновь объединяться и обсуждать разные точки зрения;
- приветствовать критику со стороны тех, кто не входит в группу, и соратников;
- прежде чем приступить к реализации принятого решения, созвать совещание «последнего шанса» и вновь обсудить все остающиеся сомнения.

Некоторым из этих практических принципов усовершенствования групповой динамики теперь обучают экипажи авиалайнеров. Обучающие программы, которые называются программами управления ресурсами экипажа, появились, когда

стало ясно, что более двух третей всех авиакатастроф — результаты ошибок экипажей. Присутствие в кабине лайнера двух или трех человек должно повысить вероятность того, что кто-то из них заметит проблему или предложит ее решение, при условии, что информация о ней известна всем. Однако в некоторых случаях давление, создаваемое групповым мышлением, приводит к конформизму или к самоцензуре.

Роберт Хелмрих, социальный психолог, изучающий работу летных экипажей, пишет о том, что порочная групповая динамика очевидно проявилась в тот зимний день 1982 г., когда самолет авиакомпании *Air Florida* вылетел из Национального аэропорта Вашингтона (Helmrich, 1997). Датчики, в которых образовался лед, сигнализировали о превышении скорости, и капитан корабля снизил подачу топлива в двигатель набиравшего высоту лайнера:

Первый пилот. Эй, ты это зря!

Капитан. Все нормально. 80 (*показывает на спидометр*).

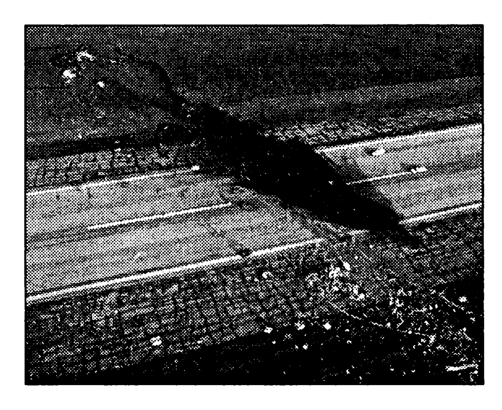
Первый пилот. По-моему, нет. Впрочем, может, ты и прав.

Капитан. 120.

Первый пилот. Не знаю.

Капитан ошибся, а пассивность первого пилота привела к тому, что самолет, не набрав высоты, врезался в мост через реку Потомак. В живых остались лишь пять человек.

Однако в 1989 г. экипаж из трех человек, летевший рейсом авиакомпании *United Airlines DC-10* по маршруту Денвер—Чикаго, повел себя в аварийной ситуации как образцовая команда. Экипаж, прошедший подготовку по программе управления ресурсами экипажа, столкнулся в полете с выходом из строя главного двигателя, рулевого управления и элеронов, без которых невозможно маневрирование самолета. За те 34 минуты, которые оставались у экипажа до аварийной посадки вблизи взлетно-посадочной полосы города Су-Сити, экипаж должен был решить, как установить контроль над машиной, оценить грозившую опасность, выбрать место для посадки и подготовить к ней команду и пассажиров. Поминутный анализ переговоров, которые велись в кабине, выявил активное взаимодействие членов экипажа: 31 реплика в минуту (в самый критический момент обсуждения реплики подавались со скоростью одна в секунду). За время, остававшееся до аварийной посадки, экипаж нашел среди пассажиров еще одного, четвертого, пилота, определил основные направления работы; все члены команды постоянно держали



Эффективная групповая динамика позволила экипажу терпящего аварию лайнера компании *United Airlines*, совершавшего рейс по маршруту Денвер–Чикаго, воспользоваться двумя работоспособными двигателями, совершить аварийную посадку и спасти большинство пассажиров. Осознав важность эффективного взаимодействия членов экипажей, авиакомпании теперь проводят специальный тренинг и ищут пилотов, пригодных для работы в команде

друг друга в курсе происходящих событий и принятых каждым из них решений. Младшие члены команды свободно высказывали свои предложения, и капитан, отдавая распоряжения, учитывал и их. Все члены экипажа эмоционально поддерживали друг друга, что помогло им справиться с сильнейшим стрессом и спасти 185 из 296 человек, бывших на борту.

Огруппленное мышление и групповое влияние

Симптомы огруппленного мышления являются одновременно и примерами самооправдания, предрасположенности в пользу своего Я, и конформизма. Иван Стейнер обратил также внимание и на то, что связывает гипотетические процессы огруппленного мышления с результатами ранее проведенного изучения группового влияния (Steiner, 1982). Так, исследователи нашли, что группам, решающим какие-либо проблемы, присуща ярко выраженная тенденция к поиску единой позиции. Подобная конвергенция, которую Джанис назвал «поисками консенсуса», проявляется и в экспериментах по групповой поляризации: средняя позиция группы может поляризоваться, но при этом ее члены объединяются. Группы «стремятся к единообразию» (Nemeth & Staw, 1989).

Эксперименты по групповому решению проблем свидетельствуют: при этом имеют место и самоцензура, и необъективное обсуждение. В центре группового разговора нередко оказывается то, что уже известно всем ее членам, а ценная, но известная лишь некоторым информация остается за бортом (Schittekatte, 1996; Stasser, 1992; Winquist & Larson, 1998). Как только одна из альтернатив приобретает минимальную поддержку, даже более привлекательные идеи вполне могут остаться невостребованными. Стейнер проводит аналогию между этой ситуацией и толпой линчевателей: если возражения противников расправы не были высказаны ими сразу же, как только возникли, они обычно так и остаются невысказанными. В экспериментах по поляризации группы аргументы, которые используются по ходу групповой дискуссии, более односторонние, нежели аргументы, высказываемые индивидами вне группы. Подобная односторонность позволяет усилить в групповом обсуждении естественную склонность к излишней самоуверенности (Dunning & Ross, 1988).

Эксперименты подтверждают выводы, сделанные на основании изучения огруппленного мышления: их результаты свидетельствуют о том, что при определенных условиях две головы и в самом деле *лучше*, чем одна, например при решении некоторых интеллектуальных задач (Laughlin & Adamopoulos, 1980, 1996). Рассмотрим одну из них — на аналогию.

> Между каким из перечисленных ниже прилагательных и словом «действие» такая же связь, как между словами «утверждение» и прилагательным «опровергнутое»: «затрудненный», «противоположный», «незаконный», «поспешный» и «пресеченный»?

Большинство студентов колледжа в одиночку не справились с этой задачей, но после обсуждения нашли верный ответ («пресеченный»). Более того, Лафлин обнаружил: если в группе численностью 6 человек правильное решение приходит в голову лишь двоим, в двух третях всех случаев им удается привлечь на свою сторону остальных. Но если прав только один член группы, это «меньшинство, представленное одним индивидом», не добивается успеха в 75% случаев.

«Прогноз двух предсказателей более точен, чем прогнозы, составленные каждым из них в одиночку, — пишет Джоел Майерс, президент крупнейшей частной

компании, занимающейся составлением прогнозов (Myers, 1997). Делл Уорник и Гленн Сандерс (Warnick & Sanders, 1980), а также Верлин Хинз (Hinsz, 1990) при изучении точности «свидетельских» показаний после просмотра записанных на видеопленку преступления или отборочного интервью подтвердили, что несколько голов могут быть лучше, чем одна. Отчеты групп «свидетелей» были гораздо более точными, чем отчеты одиночек. Несколько человек, критикующих друг друга, могут помочь группе избежать некоторых форм когнитивной предвзятости и сформулировать более высококачественные идеи (McGlynn et al., 1995; Wright et al., 1990). Все вместе мы гораздо умнее каждого из нас в отдельности.

«Мозговой штурм», проводимый с использованием компьютеров, обеспечивает быстрое распространение оригинальных идей (Gallupe et al., 1994). Исследователи не разделяют распространенного мнения, будто «мозговой штурм» в подобных условиях менее эффективен, чем если его участники находятся «лицом к лицу» (Paulus et al., 1995, 1997, 1998, 2000; Stroebe & Diehl. 1994). Генерируя идеи в группах, люди *ощущают* себя более результативными (отчасти потому, что излишне полагаются на них). Однако исследователи снова и снова убеждаются в том, что люди, работающие в одиночестве, выскажут *больше* хороших идей, чем они же, но собранные в группу. (Создается впечатление, что «мозговой штурм» эффективен только в весьма мотивированных и разнородных группах, имеющих представление о том, чего именно от них ждут.) Особенно неэффективен «мозговой штурм» в многочисленных группах: некоторые члены таких групп предпочтут «затеряться в толпе» или побоятся высказать нестандартные идеи. Как показали Джон Уотсон и Фрэнсис Крик, открывшие ДНК, творческие диалоги двух человек могут быть более эффективными стимуляторами творческого мышления.

Резюме

Анализ некоторых неудачных внешнеполитических решений позволяет говорить о том, что стремление группы к гармонии может оказаться сильнее реалистичной оценки альтернативных точек зрения. Это особенно относится к группам, члены которых активно стремятся к единству, изолированы от оппонентов и имеют лидеров, дающих понять, чего они ждут от остальных.

Как возникла классическая теория

На мысль об *огруппленном мышлении* меня натолкнуло чтение отчета Артура Шлезингера о том, как администрация Кеннеди принимала решение о вторжении в Залив Свиней. Поначалу я был в растерянности: как могли такие блестящие, дальновидные люди, как Джон Ф. Кеннеди и его советники, позволить ЦРУ втянуть себя в такой глупый, непродуманный план? Но потом я стал размышлять над тем, не проявилось ли в этой ситуации пагубное влияние таких психологических феноменов, как социальный конформизм или поиск консенсуса, которые мне прежде доводилось наблюдать в немногочисленных сплоченных группах. Дальнейшее изучение (в котором мне сначала помогала моя дочь Шарлотта, ученица средней школы, писавшая семестровую работу) убедило меня в том, что завуалированные групповые процессы помешали им тщательно оценить риск и обсудить проблему. Когда я впоследствии проанализировал и другие неудачные решения внешнеполитических проблем, и Уотергейтское дело, то понял, что и в них не обошлось без тех же вредных групповых процессов.

Ирвин Джанис (1918–1990)

Симптомы этой повышенной заботы о гармонии, названной *огрупплением мышлением*, таковы: 1) иллюзия неуязвимости; 2) рационализация; 3) не подвергаемая сомнению вера в нравственность группы; 4) стереотипные представления о противниках; 5) принуждение к конформизму; 6) самоцензура в том, что касается опасений или дурных предчувствий; 7) иллюзия единодушия; 8) «поглотители информации», т. е. люди, сознательно защищающие группу от неприятных сведений. По мнению критиков модели Джаниса, в порочных решениях некоторые ее аспекты играют большую роль (например, авторитарное лидерство), а некоторые — меньшую (например, сплоченность группы).

Вместе с тем исторический опыт и примеры из повседневной жизни показывают, что иногда группы принимают мудрые решения. Эти примеры дают возможность говорить о способах предотвращения огруппленного мышления. Поиски всесторонней информации и усовершенствование способов оценки разных альтернатив позволяют группам успешно использовать «коллективный разум» ее членов.

Влияние меньшинства

Известно, что индивиды испытывают влияние группы, но когда и как сами индивиды влияют на нее? И от чего зависит эффективное лидерство?

Каждый раздел этой главы, посвященной социальному влиянию, заканчивается напоминанием о том, какой силой мы обладаем как личности. Мы убедились в том, что:

- хотя нас формируют традиции той культуры, к которой мы принадлежим, мы тоже помогаем создавать эти традиции и выбираем их;
- принуждение к конформизму иногда оказывается сильнее наших лучших суждений, но чрезмерное давление способно побудить нас отстаивать свою индивидуальность и свободу;
- несмотря на то что силы убеждения — мощное оружие, мы можем противостоять им, если публично обозначим свою позицию и предвосхитим содержание побуждающих призывов.

Термином «влияние меньшинства» обозначается влияние *немногочисленной* (по сравнению с остальными, т. е. с *большинством*) *группы людей, придерживающихся одинаковых взглядов*, а не влияние *этнического меньшинства*.

В этой главе мы постоянно подчеркивали влияние группы на индивида, а завершим ее обсуждением вопроса о том, как индивиды могут влиять на свои группы.

Начало большинству социальных движений было положено меньшинством, которое сначала «раскачивало» большинство, а затем, в некоторых случаях, само становилось большинством. «Вся история, — писал Ральф Уолдо Эмерсон, — это свидетельство могущества меньшинства и меньшинства, представленного одним человеком». Вспомните Коперника и Галилея, Мартина Лютера Кинга-младшего и Сьюзн Б. Энтони[1]. Американское движение за гражданские права началось с того, что одна афроамериканка, Роза Паркс, жительница города Монтгомери (штат Алабама)

[1] Сьюзн Б. Энтони (1820–1906) — лидер американского движения за предоставление женщинам избирательных прав. — *Примеч. перев.*

отказалась освободить место в автобусе. История науки и техники — тоже результат деятельности творческих личностей. Когда Роберт Фултон создал свой пароход — «Причуда Фултона», он превратился в объект постоянных насмешек: «Я ни разу не услышал ни одного подбадривающего замечания, ни слова надежды, ни доброго пожелания» (Cantril & Bumstead, 1960).

Что делает меньшинство убедительным? Что мог сделать Артур Шлезингер, чтобы заставить группу Кеннеди принять во внимание его соображения относительно вторжения в Залив Свиней? Эксперименты, начало которым положил в Париже Серж Московичи, выявили следующие решающие факторы влияния меньшинства: последовательность, уверенность в себе и переход представителей большинства на сторону меньшинства.

Последовательность

Меньшинство, последовательно отстаивающее свою позицию, более влиятельно, нежели колеблющееся меньшинство. Московичи и его коллеги выяснили: если меньшинство систематически называет голубые полоски зелеными, принадлежащие к большинству в конце концов согласятся с ними (Moscovici et al., 1969, 1985). Но если меньшинство колеблется и называет «голубыми» одну треть голубых полосок и лишь остальные — «зелеными», практически никто из большинства не согласится с тем, что полоски — «зеленые».

Природа влияния меньшинства до сих пор остается предметом дискуссий (Clark & Maass, 1990; Levine & Russo, 1987). По мнению Московичи, следование меньшинства за большинством, как правило, отражает публичную уступчивость, в то время как следование большинства за меньшинством свидетельствует об истинном одобрении, т. е. о том, что голубые полоски действительно воспринимаются как зеленоватые. Не все готовы публично признать свое согласие с девиантным меньшинством (Wood et al., 1994, 1996). Кроме того, большинство может вооружить нас эвристическим правилом для определения истины («Разве эти яйцеголовые могут ошибаться?»), а меньшинство влияет на нас, потому что заставляет более глубоко вникать в проблему (Burnstein & Kitayama, 1989; Mackie, 1987). Следовательно, более вероятно, что влияние меньшинства реализуется через прямой способ убеждения, для которого характерно обдумывание информации (см. главу 7).

> Если один-единственный человек внушит себе мысль во что бы то ни стало следовать собственным инстинктам и при этом выживет, у него найдется тьма последователей.
>
> *Ральф Уолдо Эмерсон*
> Природа, Обращение и Лекции: Американский ученый, 1849

Эксперименты показывают (и жизнь это подтверждает), что нонконформизм вообще, а последовательный в особенности, нередко бывает болезненным (Levine, 1989). Если вы намерены стать именно таким меньшинством, о котором пишет Эмерсон, т. е. меньшинством из одного человека, будьте готовы к насмешкам, особенно если вы дискутируете на тему, лично затрагивающую большинство, и если группа стремится к достижению консенсуса (Kameda & Sugimori, 1993; Kruglanski & Webster, 1991; Trost et al., 1992). Окружающие могут приписать ваше диссидентство психологическим особенностям вашей личности (Papastamou & Mugny, 1990). Когда Шарлан Немет подсаживала меньшинство из двух человек в искусственно созданное жюри присяжных и они отстаивали мнение, отличное от мнения большинства, их неизменно не любили (Nemeth, 1979). Тем не менее большинство вынуж-

дено было признать, что именно упорство этого дуэта заставило их пересмотреть свои позиции.

Поступая таким образом, любое меньшинство стимулирует творческое мышление (Martin, 1996; Mucchi-Faina et al., 1991; Peterson & Nemeth, 1996). Столкнувшись с разногласиями в своей собственной группе, люди привлекают дополнительную информацию, обдумывают ее с новых позиций и зачастую принимают более удачные решения. Считая, что влиять на окружающих можно и не завоевывая друзей, Немет приводит слова Оскара Уайльда: «Мы не любим никаких аргументов: они всегда вульгарны и нередко убедительны».

Последовательное меньшинство влиятельно даже тогда, когда оно не пользуется популярностью; отчасти это происходит потому, что оно быстро оказывается в центре дискуссии (Schachter, 1951), а человек, оказавшийся в центре внимания, получает возможность привести значительно больше аргументов в защиту своей позиции. Немет пишет о том, что в экспериментах по изучению влияния меньшинства, так же как и в опытах по изучению групповой поляризации, верх, как правило, одерживает та позиция, которая лучше аргументирована. Разговорчивые члены группы обычно бывают и влиятельными (Mullen et al., 1989).

Уверенность в себе

Последовательность и настойчивость свидетельствуют об уверенности в себе. Более того, любой поступок меньшинства, свидетельствующий об уверенности в себе, например если меньшинство занимает место во главе стола, способен заставить большинство усомниться в своей правоте. Демонстрируя свою твердость и силу, меньшинство способно подтолкнуть большинство к пересмотру его позиции. В первую очередь сказанное относится к ситуациям, в которых речь идет не о факте, а о мнении. Проведя исследования в Падуанском университете (Италия), Энн Маасс и ее коллеги пришли к выводу: меньшинство менее убедительно, если обсуждается какой-то конкретный вопрос (например, «Из какой страны Италия импортирует основное количество потребляемой сырой нефти?»), чем при обсуждении установки («Из какой страны Италии следует импортировать основное количество сырой нефти?») (Maass et al., 1996).

Диссиденты из числа тех, кто составляет большинство

Целеустремленное меньшинство разрушает любую иллюзию единодушия. Когда меньшинство систематически выражает сомнение в мудрости большинства, представители последнего начинают свободнее выражать свои собственные сомнения и могут даже присоединиться к меньшинству. Проведя эксперименты с участием студентов Питтсбургского университета, Джон Левин выяснил, что представитель меньшинства, ранее принадлежавший к большинству, более убедителен, чем тот, кто изначально принадлежал к меньшинству (Levine, 1989). По данным Немет, в экспериментах, в которых испытуемые выступали в роли присяжных, стоит только одному члену большинства перейти в «стан» меньшинства, как у него сразу же появляются последователи, и далее наблюдается эффект снежной лавины.

Можно ли сказать, что эти факторы, усиливающие влияние меньшинства, присущи только меньшинству? Шарон Вульф и Бибб Латане (Wolf & Latané, 1985; Wolf, 1987), а также Расселл Кларк (Clark, 1995) полагают, что нельзя. Они утверждают: в основе влияния меньшинства и большинства лежат одни и те же

социальные силы. Информационное и нормативное влияние подпитывает как групповую поляризацию, так и влияние меньшинства. И если последовательность, уверенность в себе и «перебежчики» из противоположного лагеря усиливают меньшинство, они усиливают и большинство. Социальное воздействие любой позиции зависит от силы и открытости тех, кто поддерживает ее, а также от их числа. Меньшинство оказывает меньшее влияние, чем большинство, просто из-за своей малочисленности.

Тем не менее Энн Маасс и Расселл Кларк соглашаются с Московичи в том, что для меньшинства более характерно переубеждение людей, т. е. они привлекают на свою сторону тех, кто *принимает* их взгляды (Maass & Clark, 1984, 1986). Кроме того, на основании собственного анализа эволюции групп Джон Левин и Ричард Морланд пришли к выводу о том, что новички, принадлежащие к меньшинству, влияют на окружающих иначе, чем «старожилы» (Levine & Moreland, 1985). Источниками влияния новичков становятся внимание, которое они привлекают к себе, и чувство принадлежности к группе, которое они вызывают у старожилов. Последние чувствуют себя свободнее, отстаивая свои взгляды и беря на себя руководство группой.

В повышенном внимании к влиянию индивидов на группы, обнаружившемся в последнее время, кроется замечательная ирония. До недавнего времени сама мысль о том, что меньшинство способно кардинально повлиять на представления большинства, поддерживалась лишь меньшинством социальных психологов. Тем не менее, последовательно и настойчиво пропагандируя свои взгляды, Московичи, Немет, Маасс, Кларк и другие убедили большинство психологов, изучавших влияние группы, в том, что влияние меньшинства — феномен, достойный изучения. А узнав, какими путями некоторые из них пришли в эту область психологической науки, мы, возможно, не будем удивлены. Энн Маас выросла в послевоенной Германии, и ее интерес к влиянию меньшинства на социальные перемены сформировался в том числе и под влиянием рассказов бабушки о фашизме (Maass, 1998). Научные интересы Шарлан Немет сформировались в то время, когда она в качестве приглашенного профессора работала в Европе «вместе с Генри Таджфелом и Сержем Московичи. Мы все были “аутсайдерами”: я — американская католичка в Европе, они — евреи, пережившие в Европе Вторую мировую войну. Неравнодушие к ценностям меньшинства и к защите его позиции определило основное направление наших исследований» (Nemeth, 1999).

Можно ли назвать лидерство частным случаем влияния меньшинства?

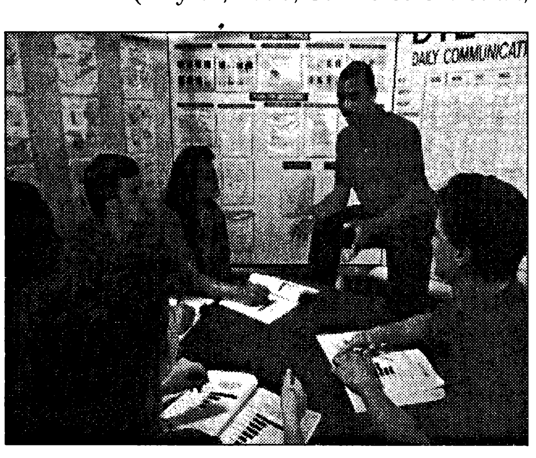
Одним из примеров силы личности является **лидерство** — процесс, посредством которого некоторые индивиды мобилизуют группы и руководят ими. Лидерство имеет значение (Hogan et al., 1994). В 1910 г. Норвегия и Англия предприняли историческую экспедицию к Южному полюсу. Норвежцы, ведомые эффективным лидером Руалем Амудсеном, достигли намеченной цели. Англичане же, во главе которых стоял не подготовленный для этой роли Роберт Фолкон Скотт, — нет, а сам Скотт и еще три члена команды умерли. Во время Гражданской войны армия Авраама Линкольна начала побеждать только после того, как ее возглавил Улисс С. Грант. Некоторые тренеры переходят из команды в команду, каждый раз превращая аутсайдеров в победителей.

Некоторые люди оказываются лидерами в результате формального назначения или выборов; другие — в результате неформального внутригруппового взаимодействия. То, какими качествами должен обладать человек, чтобы стать хорошим лидером, во многом зависит от ситуации. Человек, прекрасно подходящий на роль лидера команды инженеров, может быть никудышным руководителем группы, работающей в торговле. Некоторые люди прекрасно справляются с обязанностями *целевых лидеров*: организуют работу, устанавливают стандарты и концентрируют внимание на достижении поставленной цели. Другие незаменимы в качестве *социальных лидеров*, когда необходимо организовать командную работу, уладить конфликт и оказать поддержку.

Целевые лидеры, как правило, авторитарны; этот стиль руководства «срабатывает» только в тех случаях, когда лидер достаточно умен для того, чтобы отдавать толковые приказы (Fiedler, 1987). Ориентированный на достижение определенной цели, такой лидер и внимание группы, и ее усилия тоже направляет на то, чего окружающие ждут от нее. Результаты экспериментов свидетельствуют о том, что конкретные, притягательные цели в сочетании с периодическими отчетами о положительных результатах позволяют стимулировать стремление к высоким достижениям (Locke & Latham, 1990).

Социальным лидерам нередко присущ демократический стиль руководства, т. е. такой стиль, для которого характерно делегирование властных полномочий другим членам группы и их привлечение к участию в принятии решений. Демократический стиль руководства, как мы теперь уже знаем, помогает предотвратить огруппленное мышление. Многие эксперименты выявили и благотворное влияние демократического лидерства на моральный дух группы. Члены группы, принимающие участие в принятии решений, обычно более удовлетворены своим положением (Spector, 1986; Vanderslice et al., 1987). Известно также, что у работников, которые сами контролируют выполнение порученных ими заданий, мотивация достижений усиливается (Burger, 1987). Поэтому люди, ценящие командный дух и гордящиеся достижениями группы, при демократическом лидере реализуют все свои возможности.

Демократическое лидерство просматривается в стремлении многих компаний и корпораций к «партисипативному менеджменту», т. е. к стилю руководства, характерному для шведского и японского бизнеса (Naylor, 1990; Sunderstrom et al.,



«Партисипативный менеджмент», примером которого является этот «кружок качества», требует демократического, а не авторитарного стиля руководства

1990). Ирония заключается в том, что наибольшее влияние на формирование этого «японского» стиля управления оказал Курт Левин — социальный психолог из Массачусетского технологического института (*MIT*). В лабораторных и в полевых исследованиях Левин и его ученики показали, какую пользу может принести предприятию участие персонала в принятии решений. Незадолго до начала Второй мировой войны Левин посетил Японию и рассказал об этих результатах ведущим бизнесменам и ученым (Nisbett & Ross, 1991). Японская аудитория, воспитанная на традициях коллективистской культуры, оказалась исключительно восприимчивой к идеям Левина о командной работе. В конце концов, они вернулись туда, откуда вышли, — в Северную Америку.

> Женщины более склонны, чем мужчины, к демократическому стилю руководства.
>
> *Игли и Джонсон*, 1990

Популярная некогда теория лидерства, центром которой была «великая личность», не оправдала возлагавшихся на нее надежд. Теперь мы знаем, что в понятие «эффективный лидер» вкладывается разное содержание в зависимости от ситуации. Люди, хорошо знающие, что и как им делать, могут отвергнуть целевого лидера, а не знающие этого могут благожелательно отнестись к его появлению. Однако недавно социальные психологи снова заинтересовались поиском ответа на вопрос: нет ли таких личностных качеств, которые делают их обладателей хорошими лидерами в разных ситуациях? (Hogan et al., 1994). Британские психологи Питер Смит и Монир Тейеб, проведя исследования в Индии, на Тайване и в Иране, пришли к выводу о том, что наиболее эффективные супервизоры в угольных шахтах, в банках и в правительственных учреждениях — это люди, получающие высокие баллы при тестировании как социального, так и целевого лидерства (Smith & Tayeb, 1989). Они активно интересуются ходом выполнения работы *и* неравнодушны к нуждам своих подчиненных.

Результаты экспериментов свидетельствуют также о том, что многие эффективные руководители научно-исследовательских групп, рабочих бригад и больших корпораций обладают такими качествами, которые помогают меньшинству становиться влиятельным. *Постоянно* демонстрируя приверженность стоящим перед ними целям, такие лидеры завоевывают доверие. Они нередко обладают харизматической *уверенностью в себе*, которая обеспечивает им поддержку последователей (Bennis, 1984; House & Singh, 1987). Харизматические лидеры, как правило, увлечены ***видением*** желательного положения дел, умеют рассказывать об этом окружающим простым и понятным языком, а их оптимизма и веры в свою группу достаточно для того, чтобы ее ***воодушевить***. Поэтому нет ничего удивительного в том, что личностное тестирование выявляет у эффективных лидеров такие качества, как общительность, энергичность, последовательность, умение договариваться, эмоциональная стабильность и уверенность в себе (Hogan et al., 1994).

Можно не сомневаться в том, что группы тоже влияют на своих лидеров. Иногда вожаки просто не мешают стаду идти туда, куда оно уже направилось. Политики знают, как надо читать результаты опросов общественного мнения. Типичный представитель группы имеет больше шансов на избрание в качестве ее лидера, чем человек, чьи взгляды слишком резко отличаются от групповых норм (Hogg et al., 1998). Опытные лидеры всегда остаются с большинством и благоразумно расходуют свое влияние. Тем не менее влияние эффективных лидеров, мо-

билизующих и направляющих энергию своих групп, нередко превращается в некую форму влияния меньшинства.

Дин Кейт Симонтон отмечает, что появление исторических личностей — результат чрезвычайно редкого стечения обстоятельств — соответствия личных качеств индивидуума особенностям ситуации (Simonton, 1994). Чтобы мир узнал о таких людях, как Уитстон Черчилль или Маргарет Тэтчер, Томас Джефферсон или Карл Маркс, Наполеон или Адольф Гитлер, Авраам Линкольн или Мартин Лютер Кинг-младший, необходимо появление нужного человека в нужное время в нужном месте. Когда удачное сочетание ума, навыков, решительности, уверенности в себе и социальной харизмы получает редкую возможность реализоваться на практике, результатом становятся либо звание чемпиона мира, либо Нобелевская премия, либо социальная революция. Спросите хотя бы у Розы Паркс.

Резюме

Если бы точка зрения меньшинства никогда не побеждала, история была бы статичной, и в ней ничего никогда не изменялось бы. В экспериментальных условиях меньшинство наиболее влиятельно тогда, когда оно упорно и последовательно отстаивает свои взгляды, когда его действия свидетельствуют об уверенности в себе и когда ему удается привлечь на свою сторону кого-либо из сторонников большинства. Даже если все эти факторы и не смогут убедить большинство встать на позицию меньшинства, они заставят его усомниться в своей правоте и подтолкнут к обдумыванию других альтернатив, а это часто приводит к тому, что принимаются более удачные и более творческие решения.

Через целевое или социальное лидерство формальные и неформальные лидеры оказывают на членов группы непропорционально большое влияние. Целеустремленные лидеры, обладающие уверенностью в себе и харизмой, нередко внушают доверие и вдохновляют своих последователей.



Вредны ли для нас группы?

Избирательное знакомство с материалом этой главы — я вынужден это признать — может создать у читателя впечатление, что группы, в общем и целом, — это плохо. В группах мы более возбуждены, испытываем больший стресс, более напряжены, а при выполнении сложных заданий более склонны к ошибкам. «Затерявшись в толпе», мы становимся анонимами, склонными к социальной лености, а деиндивидуализация благоприятствует проявлению самых скверных наших инстинктов. Зверства полицейских, самосуд толпы, бандитизм и терроризм — все это групповые явления. Групповая дискуссия нередко поляризует наши взгляды, усиливает взаимное неприятие и враждебность. Она может также подавлять инакомыслие, создавая благоприятные условия для единообразного огруппленного мышления, которое приводит к принятию трагических по своим последствиям решений. Поэтому нет ничего удивительного в том, что мы восхваляем тех одиночек — меньшинство, представленное одним человеком, — которые выступают против группы в защиту правды и справедливости. Итак, похоже, что группы — нечто очень-очень плохое.

Так оно и есть, но это лишь половина правды. Вторая половина заключается в том, что, будучи социальными животными, мы — существа, живущие группами. Как и наши далекие предки, мы зависим друг от друга и нуждаемся во взаимной поддержке и защите. Более того, группы способны усилить то лучшее, что есть в нас. В группе бегуны бегут быстрее, зрители смеются громче, а меценаты становятся более щедрыми. В группах самопомощи люди проникаются еще большей решимостью бросить пить, похудеть и лучше учиться. Группы людей, близких по религиозным взглядам, способствуют большей духовности своих членов. «Возвышенная беседа о духовном порой прекрасно врачует душу», — писал религиозный деятель XV в. Фома Кемпийский, особенно когда верующие «встречаются, беседуют и общаются друг с другом».

Мораль: в зависимости от того, какие тенденции группа усиливает или подавляет, она может быть либо очень, очень плохой, либо очень, очень хорошей. Так что к выбору группы, которая будет оказывать на нас влияние, мы должны подходить мудро и осознанно.

Часть III

Социальные отношения

Рассмотрев вопросы о том, как мы думаем друг о друге (часть I) и как влияем друг на друга (часть II), перейдем к изучению третьей проблемы социальной психологии – взаимоотношениям между людьми. Наши чувства к окружающим и действия по отношению к ним порой бывают позитивными, а порой – негативными. В главе 9 «Предрассудки» и в главе 10 «Агрессия» рассматриваются малопривлекательные стороны человеческих взаимоотношений. Почему порой мы не просто не любим, а даже ненавидим друг друга? Почему и в каких случаях мы причиняем друг другу зло? Глава 11 «Влечение и близость» и глава 12 «Альтруизм» посвящены значительно более привлекательным аспектам взаимоотношений людей. Почему одним мы просто симпатизируем, а других любим? В каких случаях мы помогаем друзьям или незнакомым людям? И наконец, в главе 13 «Конфликты и их разрешение» мы расскажем о том, как возникают социальные конфликты, и о том, что нужно сделать, чтобы справедливо и по-дружески разрешить их.

ГЛАВА 9

Предрассудки: антипатия к другим

Предрассудки проявляются в разных формах — в виде предвзятого отношения к нашей собственной группе и в виде неприязни к «либералам с северо-востока» или к «деревенщине из южных штатов», к арабским «террористам» или христианским «фундаменталистам», к людям невысокого роста, к толстякам или к людям с невзрачной внешностью. Рассмотрим несколько примеров из реальной жизни.

Предрассудки в отношении девочек и женщин порой проявляются в скрытой форме, а порой просто потрясают. Разумеется, в наше время уже не бросают новорожденных девочек в горах, обрекая их на верную смерть, как это случалось порой в Древней Греции. Однако во многих развитых странах смертность среди девочек превышает смертность среди мальчиков, а количество «пропавших без вести» женщин — количество «пропавших без вести» мужчин.

Когда мужчина хочет получить работу, традиционно считающуюся женской, проявляется дискриминация «с обратным знаком». Элизабет Тёрнер и Энтони Пратканис от имени студента местного колледжа небольшого населенного пункта, обучающегося по программе дошкольного воспитания, разослали в 56 центров дошкольного воспитания и детских садов совершенно одинаковые письма с просьбой предоставить работу (Turner & Pratkanis, 1994). Около половины адресатов, получивших письма, подписанные «Мэри И. Джонсон», ответили, что «предложение заинтересовало их, и они хотели бы обсудить его». На письма, подписанные «Дэвид И. Джонсон», подобным образом отреагировал лишь один адресат из десяти.

— Я ненавижу нетерпимость! Особенно когда ее проявляют ЭТИ люди!

Группа гомосексуалистов, студентов Иллинойского университета, объявила, что один из весенних дней должен пройти под девизом: «Если ты гей, надень сегодня джинсы!» Когда этот день наступил, многие из тех студентов, которые обычно ходили в джинсах, проснулись с непреодолимым желанием надеть юбку или широкие брюки. Так подтвердились предположения гомосексуалистов: отношение к ним таково, что многие предпочли отказаться от своей привычной одежды, лишь бы никто не заподозрил их в гомосексуальных наклонностях (RC Agenda, 1979).

С предрассудками сталкиваются и люди с избыточным весом, особенно полные белые жен-

щины, стремящиеся найти спутника жизни или работу. Результаты как корреляционных, так и лабораторных исследований (в которых испытуемые представлялись либо тучными людьми, либо людьми с нормальным весом), свидетельствуют о том, что полные люди реже обзаводятся семьями, их принимают на работу на менее престижные должности, они меньше зарабатывают и воспринимаются как менее привлекательные, умные, счастливые, дисциплинированные и успешные (Gortmaker et al., 1993; Hebl & Heatherton, 1998; Pingitore et al., 1994). В реальной жизни дискриминация, связанная с избыточным весом, даже более заметна, чем расовая дискриминация или дискриминация по половому признаку, и проявляется на всех этапах карьеры: при приеме на работу, при распределении по рабочим местам, при повышении в должности, при выплате компенсаций, при наложении дисциплинарных взысканий и при увольнении (Roehling, 2000).

Природа и власть предрассудков

Чем «предрассудки» отличаются от «стереотипного мышления», «дискриминации», «расизма» и «сексизма»? Можно ли сказать, что все предрассудки – непременно ложны или злонамеренны? Как с течением времени изменились расовые и гендерные установки? В какой форме предрассудки проявляются в наши дни?

Что такое предрассудки?

«Предрассудки», «стереотипное мышление», «расизм», «сексизм» — эти термины нередко используются для обозначения одних и те же явлений. Давайте попробуем разобраться в них. Для каждой из описанных выше ситуаций характерна негативная оценка какой-то группы. Именно в этом и заключается суть *предрассудков*: в негативном предвзятом мнении о какой-либо группе и об ее отдельных представителях. (Хотя в некоторых определениях предрассудков содержится также и упоминание о *позитивной* предвзятости, тем не менее термин «предрассудки» практически всегда используется для обозначения *негативных* тенденций, а именно того, что Гордон Оллпорт в своем классическом труде «Природа предрассудков» назвал «антипатией, основанной на ошибочном и негибком обобщении» [Gordon Allport, The Nature of Prejudice, 1954, p. 9]). Предрассудки делают нас пристрастным к человеку только потому, что мы воспринимаем его как представителя той или иной группы.

> Знакомые стереотипы. Что такое рай? Рай – это такое место, где сосуществуют американские дома, китайская еда, британская полиция, немецкие автомобили и французское искусство. А что такое ад? Ад – это сочетание японского жилища, китайской полиции, британской еды, немецкого искусства и французских автомобилей.
>
> *Автор неизвестен* в пересказе Ю-Тинг Ли, 1996

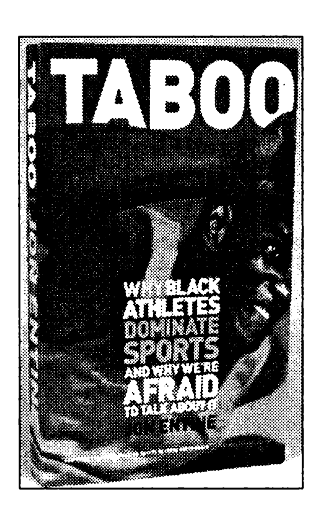
Предрассудок — это установка. Как уже было сказано в главе 4, установка — это определенное сочетание чувств, склонностей к некоторым действиям и убеждений. Следовательно, и предрассудок является сочетанием чувств, поведенческих тенденций (склонностей к определенным действиям) и когниции (убеждений). Обладающий предрассудком человек может *не любить* тех, кто отличается от него, и дискриминировать их своими *поступками*, *веря* в то, что они опасны и невежественны. Как и многие установки, предрассудки имеют сложную структуру; они могут включать даже такой элемент, как симпатию, выраженную в форме покровительства, которая, однако, лишь ухудшает положение того, на кого она направлена.

Негативные оценки как показатель предрассудка могут быть связаны с эмоциональными ассоциациями, потребностью оправдать собственное поведение или негативные убеждения, которые называются *стереотипами*. Мыслить стереотипно — значит обобщать. Мы прибегаем к обобщениям, чтобы сделать мир проще и понятней: англичане — замкнутые, американцы — общительные, профессора — рассеянные. Ниже перечисляются некоторые широко распространенные стереотипы, ставшие предметом недавно проведенных исследований.

- В 1980-е гг. женщины, которые пользовались титулом Ms[1]. (миз), воспринимались как более настойчивые и амбициозные, чем называющие себя «мисс» или «миссис» (Dion, 1987; Dion & Cota, 1991; Dion & Schuller, 1991). Однако в наши дни стереотипным стало восприятие этого титула как доказательства того, что женщина в браке сохранила свою девичью фамилию (Crawford et al., 1998; Etaugh et al., 1999).
- У 19 народов пожилые люди воспринимаются как более приятные, но менее сильные и активные, чем молодые (Williams, 1993).
- Результаты опросов общественного мнения позволяют говорить о том, что европейцы имеют определенное мнение о других европейцах. За немцами закрепилась репутация «трудоголиков» (в известном смысле), за французами — любителей удовольствий, за англичанами — холодных и невозмутимых людей, за итальянцами — влюбчивых, а за голландцами — надежных. (Поскольку эти данные получены в 1996 г. Виллемом Кооменом и Мишелем Бёхлером в Амстердамском университете, нет оснований не доверять им!)
- Жители стран Северной Европы считают «южных» европейцев более эмоциональными и менее квалифицированными, чем они сами (Linssen & Hagendoorn, 1994). Стереотипное представлѐние о южанах как о более эмоциональных людях существует и внутри отдельных стран: по данным Джеймса Пеннбейкера и его коллег, жители 20 стран северного полушария считают что их сограждане, выходцы с юга, более экспрессивны, чем уроженцы северных регионов, чего, однако, нельзя сказать о жителях 6 стран южного полушария (Pennebaker et al., 1996).

Подобные обобщения могут быть более или менее оправданными (и они не всегда негативны). Пожилые люди *действительно* менее активны. В странах, расположенных на юге северного полушария, на самом деле выше уровень преступности, связанной с проявлениями насилия. Жители южных регионов этих стран действительно более эмоциональны, чем жители северных регионов. Подходы учителей к объяснению мотивационных различий и различного отношения к достижениям учеников, принадлежащих к разным классам, расам и полам, — стереотипы, которые в известной мере отражают реальность (Madon et al., 1998). «Стереотипы могут быть позитивными или негативными, верными или ошибочными» (Jussim, McCauley & Lee, 1995). Верный стереотип даже может быть желательным. Мы называем его «чувствительностью к многообразию» или «культурным осознанием в мультикультурном мире». Разделять стереотипное представление о британцах как о людях, более озабоченных пунктуальностью, нежели мексикан-

[1] *Ms* — употребляется перед фамилией женщины, если неизвестно ее семейное положение или если она сознательно подчеркивает свое равноправие с мужчиной. — *Примеч. перев.*



Порой стереотипы отражают реальность. Представители народов, предки которых жили в Африке, составляют не более 12% населения Земли, но в 2000 г. именно им принадлежали 15 мировых рекордов в беге на разные дистанции – от стометровки до марафона (DiPietro, 2000). Тем не менее, даже если стереотипы относительно точно описывают действительность, причинно-следственных связей они не объясняют. (*Текст плаката*: Почему чернокожие спортсмены доминируют в легкой атлетике и почему мы боимся говорить об этом? Джон Энтайн)

цы, значит, понимать, чего можно ожидать от представителей каждой из этих культур и как следует вести себя с ними, чтобы трения были минимальными.

Проблемы со стереотипами возникают тогда, кода они либо отражают *чрезмерное обобщение*, либо совершенно неверны. Считать, что большинство клиентов социальных служб Америки – афроамериканцы, – явное преувеличение, поскольку на самом деле это не так. В стереотипных представлениях студентов университетов о том, что члены определенных клубов предпочитают иностранные языки экономике или софтбол[1] – теннису, есть не только рациональное зерно, но и явное преувеличение. Индивиды внутри любой группы, в отношении которой действует укоренившийся стереотип, отличаются друг от друга больше, чем можно было бы ожидать (Brodt & Ross, 1998).

Предрассудок – это негативная *установка*; *дискриминация* – негативное *поведение*. Нередко источником дискриминационного поведения становятся установки, основанные на предрассудках (Dovidio et al., 1996). Однако, как подчеркивалось в главе 4, связь между установками и поведением нередко слаба; отчасти это связано с тем, что наше поведение отражает не только наши внутренние убеждения. Как нельзя сказать, что все базирующиеся на предрассудках установки обязательно приводят к совершению враждебных действий, так нельзя и утверждать, что любое угнетение есть следствие предрассудка. *Расизм* и *сексизм* – институционализированная дискриминационная практика, и она остается таковой даже тогда, когда не связана с предрассудками. Когда практика приема на работу, основанная на устных рекомендациях, во всех компаниях, которыми руководят белые американцы, перекрывает доступ в них потенциальным работникам из числа национальных меньшинств, ее можно назвать расистской даже в том случае, если сам работодатель и не помышляет о дискриминации.

Насколько распространены предрассудки?

Неизбежны ли предрассудки? Давайте рассмотрим те из них, которые изучены наиболее основательно, – расовые и гендерные.

[1] Софтбол – широко распространенная в США спортивная игра, похожая на бейсбол. Игра проходит на поле меньшего размера с использованием более крупного, чем в бейсболе, мяча. – *Примеч. перев.*

Расовые предрассудки

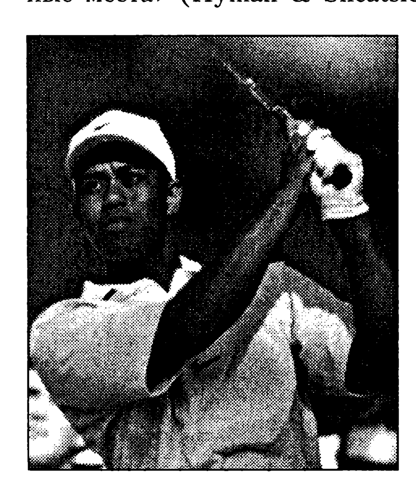
В мировом масштабе каждая раса является меньшинством. Например, люди с белой кожей неиспанского происхождения сейчас составляют не более одной пятой всего населения, а спустя полвека их численность уменьшится и составит не более одной восьмой. Благодаря мобильности людей и миграционным процессам, которыми были отмечены два последних столетия, расы, населяющие мир, перемешались, и их взаимоотношения порой бывают враждебными, а порой — дружескими.

Психологи обычно пишут термины «белые» и «чернокожие» с прописной буквы, подчеркивая этим, что используют их не для буквального обозначения цвета кожи лиц европейского и африканского происхождения, а для того, чтобы подчеркнуть их социальное использование в качестве названий рас.

Для специалиста в области молекулярной биологии цвет кожи — тривиальнейшая характеристика человека, которая зависит от ничтожно малой генетической разницы между расами. Более того, природа не подразделяет людей на строго определенные категории по расовому принципу. Это ведь мы, а не природа, называем Тайгера Вудса «афроамериканцем» (он на одну четверть африканец), «американцем азиатского происхождения» (он также на одну четверть таец и на одну четверть — китаец) или даже индейцем или голландцем (в нем — по одной восьмой и той и другой крови).

Исчезают ли расовые предрассудки? Большинство наших современников считают предрассудки живучими и видят их проявления... в поведении других людях. По результатам общенационального опроса общественного мнения, проведенного Институтом Гэллапа в 1997 г., 44% американцев считают, что предрассудки в высшей степени свойственны их ближайшему окружению («5» или выше по 10-балльной шкале). А многие ли столь же высоко оценили собственную «приверженность» предрассудкам? Всего лишь 14% (Whitman, 1998). Так чему же верить: тому, что за каждым углом нас подстерегает нетерпимость, или тому, что есть определенное количество людей, полагающих, что они «не без греха»? И можно ли сказать, что Америка изживает расовые предрассудки?

Хорошо изученные США — иллюстрация того, насколько быстро могут изменяться расовые установки. В 1942 г. большинство американцев считали, что «в городских трамваях и в автобусах для чернокожих должны быть отведены отдельные места» (Hyman & Sheatsley, 1956). Сегодня этот вопрос показался бы по



Тайгер Вудс, 1997. Он называет себя «гибридом», имея в виду всех своих предков: выходцев из Азии и с Кавказа, а также африканцев и индейцев

меньшей мере странным, поскольку подобного вульгарного расизма уже практически нет. В 1942 г. менее одной трети белых (а в южных штатах лишь 1 из 50) поддерживали идею совместного школьного обучения белых и чернокожих детей, к 1980 г. в поддержку этой идеи высказывались уже 90% белых. Если учесть, как мало времени (в масштабах истории) прошло не только между 1942 и 1980 г., но даже и после отмены рабства в США, изменения кардинальные. В Канаде за последние десятилетия тоже заметно улучшилось отношение к представителям разных этнических групп и к эмигрантам из разных стран (Berry & Kalin, 1995).

С 1940-х гг., т. е. с того времени, когда Кеннет и Мэйми Кларк писали о расовых предрассудках белых американцев (Clark & Clark, 1947), установки афроамериканцев тоже изменились. В 1954 г., принимая свое историческое решение, признававшее антиконституционным раздельное обучение белых и чернокожих детей, Верховный Суд посчитал заслуживающим внимания и такой факт: когда супруги Кларк предложили чернокожим детям на выбор «черных» и «белых» кукол, они выбрали «белых». Из результатов исследований, проведенных в период с 1950-х по 1970-е гг., следует, что в это время тяга чернокожих детей к «черным» куклам стабильно возрастала. А взрослые афроамериканцы пришли к пониманию того, что такие качества, как интеллект, леность и зависимость, в одинаковой степени присущи и им, и белым (Jackman & Senter, 1981; Smedley & Bayton, 1978).

В наши дни у представителей разных рас много общих установок и устремлений (Etzioni, 1999). Более 90% белых и чернокожих избирателей утвердительно отвечают на вопрос: «Могли бы вы проголосовать за чернокожего кандидата в президенты?» Более 80% представителей обеих групп населения согласны с тем, что «условием получения аттестата о среднем образовании должно быть знание молодым человеком общей истории и идей, объединяющих всех американцев», и с тем, что «снижение молодежной преступности и незаконного потребления наркотиков — чрезвычайно важная статья расхода налоговых поступлений». От 80 до 90% опрошенных в обеих группах высказываются «за равные права и возможности для всех, без предрассудков и дискриминации». А от 20 до 30% респондентов

Социальная психология в моей жизни

Имея хорошую подготовку по социальной психологии, я смог не только разобраться в ситуации на Ближнем Востоке (благодаря книге моего однофамильца Томаса Фридмана «От Бейрута до Иерусалима»), но и в самом себе. Социальная психология помогла мне понять, что предрассудки есть преимущественно результат невежества. Судя по всему, именно таким я и был – невежественным.

Мои представления о ближневосточном кризисе ничем не отличались от представлений, разделяемых большинством молодых американских евреев: я считал необходимым его мирное разрешение, но не учитывал интересов палестинского народа. Что мы знали о палестинцах, кроме того, что они – террористы, преисполненные ненависти к евреям и к Израилю? Прочитанная книга помогла мне взглянуть на проблему с другой стороны, я понял корни ненависти и старую, как мир, истину, что все мы люди и что между нами очень много общего.

Осознавать собственное невежество страшно, потому что при этом ты начинаешь подвергать сомнению те устоявшиеся взгляды, которые раньше казались тебе бесспорными. А это болезненный процесс. За понимание приходится платить. Но за непонимание приходится платить неизмеримо большую цену.

Эрик А. Фридман, Yale University, 1999.

в обеих группах признают факт снижения моральных и этических стандартов. Благодаря этой идейной общности, США и большинство западных демократий избежали этнических конфликтов, подобных тем, от которых пострадали Косово и Руанда (Etzioni, 1999).

На скоростных шоссе, связывающих северные штаты США, большинство дисциплинированных и недисциплинированных водителей – белые, однако полицейские чаще останавливают и обыскивают машины чернокожих водителей (Lamberth, 1998; Staples, 1999a, 1999b). По данным одного из специальных исследований, проведенных в штате Нью-Джерси, при том, что общее количество чернокожих водителей составило 13,5%, а количество водителей-лихачей – 15%, среди остановленных водителей их было 35%.

Значит ли это, что в таких странах, как США и Канада, больше нет места расовым предрассудкам? Нет. Об их живучести свидетельствуют и 7489 преступлений, совершенных на почве расовой нетерпимости в 1998 г. (FBI, 1997), и то небольшое количество белых американцев, которые открыто демонстрируют свое презрительное отношение к чернокожим согражданам (рис. 9.1).

Наличие подобных индивидов помогает объяснить, почему во время проведения очередного опроса Институтом Гэллапа половина чернокожих респондентов утвердительно ответили на вопрос «Сталкивались ли вы в течение последних 30 дней с дискриминацией?», причем у 30% это произошло в магазинах, когда они делали покупки, а у 20% – либо в ресторанах или в кафе, либо на работе (Gallup, 1997).

Вопросы, касающиеся близких отношений, и сегодня выявляют людей, не лишенных предрассудков. Согласие или несогласие с утверждением «Я, скорее всего, буду чувствовать себя неловко, танцуя с чернокожим кавалером (с чернокожей дамой) в общественном месте» дает более верное представление о расовых установках белого человека, чем согласие или несогласие с утверждением «Я, скорее всего, буду испытывать неловкость, если вместе со мной в автобусе окажется чернокожий (чернокожая)». Многие люди, вполне благосклонно относящиеся к «национальному разнообразию» на работе или в учебном заведении, тем не менее проводят свободное время в обществе людей своей расы, среди них выбирают себе возлюбленных и спутников жизни. Это помогает понять, почему, по данным опроса студентов 390 кол-

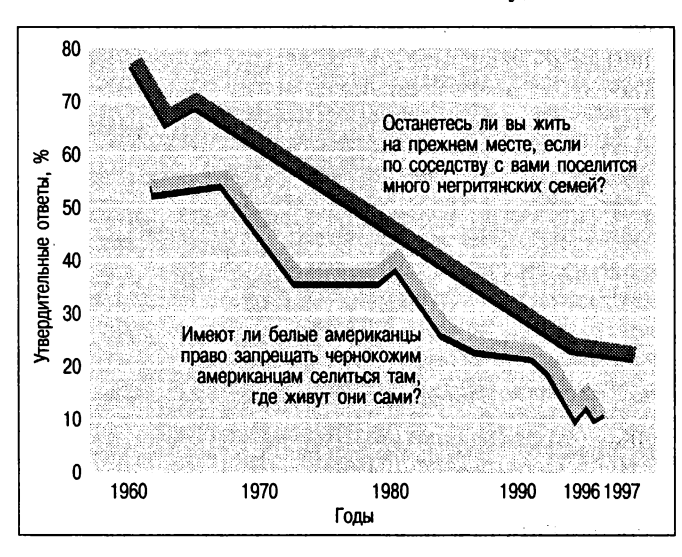
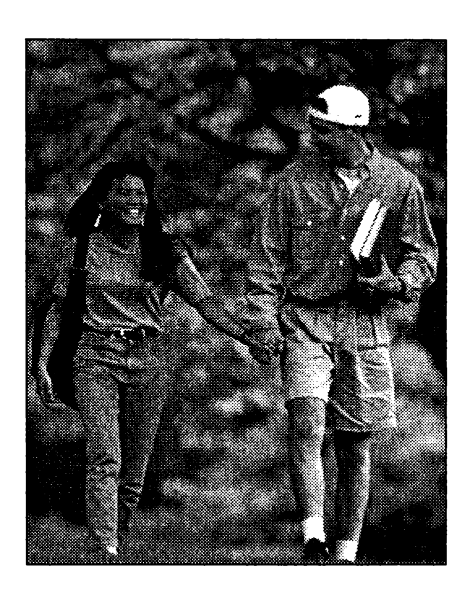


Рис. 9.1. Расовые установки белых американцев (1963–1997 гг.). *Источники*: Институт Гэллапа и Schuman et al., 1998



Хотя в сфере интимных социальных отношений предрассудки особенно живучи, в большинстве стран количество смешанных браков возрастает. Например, в США в период между 1980 и 1998 г. количество браков между представителями разных рас увеличилось более чем вдвое. *Источник*: Bureau of the Census, 1996

леджей и университетов, 53% афроамериканцев ощущают себя исключенными из «социальных контактов» (Hurtado et al., 1994). (Об этом сообщили 24% американцев азиатского происхождения, 16% американцев мексиканского происхождения и 6% американцев европейского происхождения.) И проблема этих отношений большинства и меньшинства не только в том, что большинство — белые, а меньшинство — цветные. В баскетбольных командах НБА белые игроки (а в данном случае именно они и составляют меньшинство) ощущают аналогичную оторванность от своих товарищей по команде (Schoenfeld, 1995).

Это явление — *наибольшая живучесть предрассудков в сфере самых интимных социальных отношений* — представляется универсальным. В Индии люди, признающие систему каст, впускают представителей низших каст в свои дома, но о браках с ними не может быть и речи (Sharma, 1981). В результате проведения общеамериканского опроса оказалось, что на вопрос: «Стали бы вы делать покупки в магазине, принадлежащем гомосексуалисту?» — утвердительно ответили 75% респондентов, но на вопрос: «Стали бы вы лечиться у врача-гомосексуалиста?» — утвердительно ответили только 39% респондентов (Henry, 1994).

Скрытые формы предрассудков. Вспомните: в главе 4 было рассказано об эксперименте, в ходе которого белые студенты, думая, что их контролирует детектор лжи, признавались в том, что не лишены предрассудков. Другие исследователи предлагали испытуемым оценить поведение белого или чернокожего человека. Участникам эксперимента Бирта Дункана, белым студентам Калифорнийского университета, демонстрировали видеозапись спора между двумя мужчинами, в результате которого один из них несильно толкал другого (Duncan, 1976). Когда белый толкал чернокожего, только 13% испытуемых назвали его поведение «проявлением насилия». Остальные сочли поступок белого «игрой» или «шуткой». Однако если чернокожий толкал белого, оценка была совершенно иной: 73% испытуемых посчитали его действия «насильственными».

Известны и результаты экспериментов, оценивающих поведение испытуемых по отношению к белым и к чернокожим. Как станет ясно из главы 13, белые оди-

наково склонны к оказанию помощи и тем и другим; исключение составляют ситуации, когда нуждающийся в помощи человек находится где-то далеко (например, когда испытуемому звонил человек с негритянским акцентом, который хотел оставить сообщение, но оказывалось, что он ошибся номером). Аналогичные результаты получены и при проведении экспериментов с наказанием «учеников» электрическим током: белые испытуемые не только не проявляли по отношению к чернокожим большей жестокости, но, может быть, даже были несколько более милосердными по отношению к ним. Исключения составляли ситуации, когда «учитель» либо был очень рассержен, либо знал, что «ученик» не может ни отплатить за агрессию, ни узнать, кто именно проявил ее (Crosby et al., 1980; Rogers & Prentice-Dunn, 1981) (рис. 9.2).

Следовательно, предрассудки и дискриминационное поведение могут быть не только открытыми, но и скрытыми за какими-нибудь другими мотивами. Во Франции, Великобритании, Германии, Австралии и в Нидерландах на смену вульгарному расизму приходят замаскированные расовые предрассудки в виде преувеличения этнических различий, менее благожелательного отношения к эмигрантам — представителям национальных меньшинств и их дискриминации по соображениям якобы нерасового характера (Pettigrew, 1998; Pedersen & Walker, 1997). Некоторые исследователи называют этот скрытый расизм «современным расизмом», или «культурным расизмом». Современные предрассудки зачастую проявляются в завуалированном, неявном виде в наших предпочтениях того, что уже знакомо, похоже на нас и не доставляет неудобств (Dovidio et al., 1992; Esses et al., 1993a).

Современные предрассудки проявляются даже в форме некой «расовой чувствительности», которая приводит к неадекватным реакциям на действия отдельных представителей меньшинств — как в форме неоправданных восхвалений их достижений, так и в форме чрезмерной критики их ошибок (Fiske, 1989; Hart &

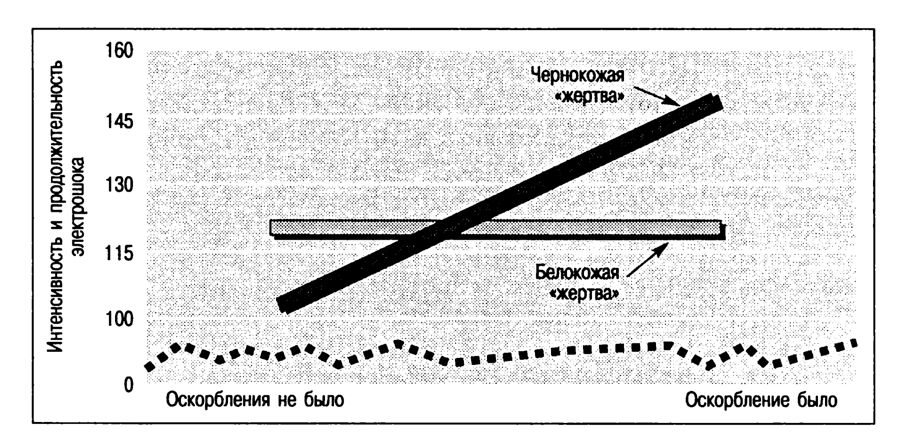


Рис. 9.2. Способен ли гнев «привести в действие» скрытый предрассудок?
Когда испытуемые, белые студенты, использовали электрошок якобы как часть «эксперимента по изменению поведения», по отношению к сговорчивой чернокожей «жертве» они вели себя менее агрессивно, чем по отношению к белой. Однако если «жертвы» оскорбляли их, они отвечали более агрессивно в том случае, если «жертвами» были чернокожие. *Источник*: Rogers & Prentice-Dunn, 1981

Morry, 1997; Hass et al., 1991). Расовая чувствительность проявляется и в форме покровительства. Так, Кент Харбер предлагал белым студентам Стэнфордского университета оценить плохо написанное эссе (Harber, 1998). Если студенты думали, что его автор — чернокожий, они ставили ему более *высокую* оценку, чем когда думали, что он — белый, и реже подвергали работу разгромной критике. Студенты, возможно, из нежелания быть обвиненными в предвзятости, демонстрировали покровительственное отношение к чернокожему автору, предъявляя к нему более низкие требования. Харбер считает, что подобная «необоснованная похвала в сочетании с нетребовательностью» способна помешать представителям меньшинств реализовать все свои возможности.

Даже если явное проявление предрассудков идет на убыль, автоматические эмоциональные реакции все еще дают о себе знать. Результаты недавно проведенных исследований говорят о том, что осознание предрассудка способно повлиять на наши импульсивные реакции (Macrae & Bodenhausen, 2000). Впрочем, по данным Патриции Девайн и ее коллег, и люди с сильными предрассудками, и люди, не имеющие предрассудков, иногда демонстрируют сходные автоматические реакции (Devine et al., 1989, 2000). Отличие между ними в том, что последние сознательно стараются подавлять в себе те мысли и чувства, к которым их подталкивают предрассудки. Девайн сравнивает такое поведение с поведением человека, который старается избавиться от дурной привычки. Однако как бы мы ни старались отогнать непрошеные мысли — о еде, о романе с избранницей друга, суждения о группе, к которой сами не принадлежим, — порой они просто отказываются покидать нас (Macrae et al., 1994; Wegner & Erber, 1992). Сказанное в первую очередь относится к пожилым людям, в определенной степени утратившим способность подавлять нежелательные мысли, а значит и старые стереотипы (von Hippel et al., 2000). Вывод, касающийся нас всех: от нежелательных (диссонантных) мыслей и чувств не так легко избавиться.

Сказанное выше — еще одна иллюстрация *двойственности нашей системы установок* (глава 2). Относительно одного и того же предмета у нас могут быть разные явные (осознанные) и неявные (автоматические) установки. А это значит, что с детства у нас может сохраниться привычный, автоматический страх перед теми (или неприязнь к тем), кому мы сейчас демонстрируем уважение и одобрение. Хотя явные установки могут кардинально изменяться под влиянием просвещения, неявные установки способны сохраняться, и изменяются они только тогда, когда благодаря тренировке у нас формируются новые привычки (Kawakami et al., 2000).

Огромное количество экспериментов, проведенных в последние годы в Йельском университете (Banaji & Bhaskar, 2000), в университетах штатов Индиана (Fazio et al., 1995) и Колорадо (Wittenbrink et al., 1997), а также в Вашингтонском (Greenwald et al., 2000) и в Нью-Йоркском университетах (Bargh & Chartrand, 1999), подтверждают факт существования такого феномена, как автоматические стереотипы и предрассудки. Во всех этих экспериментах группам испытуемых разного возраста, пола и расовой принадлежности предъявляли (в режиме мелькания) разные слова и лица, которые автоматически активизировали (эффект прайминга) их стереотипы. Активизированные стереотипы испытуемых в дальнейшем могли повлиять на их поведение и сделать его пристрастным, хотя сами они и не осознавали этого. Так, если в качестве активаторов использовались изо-



Предрассудки порой проявляются автоматически и бессознательно, чего явно не понимает эта дама, занимающаяся оформлением ссуд

бражения, которые ассоциировались у испытуемых с афроамериканцами, они в дальнейшем могли более враждебно реагировать на назойливые просьбы экспериментатора. В своем остроумном эксперименте Энтони Гринвальд и его коллеги показали, что 9 испытуемым из 10 требовалось больше времени для идентификации таких слов, как «мир» и «рай», в качестве «хороших», если они ассоциировались не с лицами белых, а с лицами афроамериканцев. Не забудьте, что речь идет об испытуемых, считавших, что они лишены или практически лишены предрассудков; тем не менее и они способны проявлять их в виде неосознанных, непреднамеренных реакций.

В реальной жизни любое столкновение с представителем меньшинства может аналогичным образом «дать ход» подсознательному стереотипу. И те, кто, уважает права гомосексуалистов, и те, кто относится к ним с презрением, могут одинаково неловко чувствовать себя в автобусе рядом с геем (Monteith, 1993). Случайная встреча с незнакомым афроамериканцем может насторожить даже тех, кто гордится своей толерантностью. В одном из экспериментов белым испытуемым показывали слайды с изображением белых и чернокожих людей. Испытуемые должны были вообразить, что общаются с ними, и оценить вероятность возникновения симпатии к ним (E. J. Vanman et al., 1990). Хотя испытуемым и казалось, что они больше симпатизируют чернокожим, чем белым, их лицевые мускулы говорили совсем о другом. Оценка их состояния с помощью специальных инструментальных методов показала, что в момент появления лица афроамериканца больше напрягаются те лицевые мускулы испытуемых, которые передают не позитивные эмоции, а негативные. Аналогично реагирует и центр мозга, «ответственный» за эмоции: он функционирует более активно в тот момент, когда участник эксперимента видит изображение незнакомого человека, принадлежащего к другой расе (Hart et al., 2000). Осознавая несоответствие того, что они *должны* чувствовать, тому, что они на самом деле *чувствуют*, люди, и в первую очередь те, у кого развито самоосознание, нередко испытывают чувство вины и стараются

побороть реакцию, на которую «толкает» предрассудок (Bodenhausen & Macrae, 1998; Macrae et al., 1998; Zuwerink et al., 1996).

Мораль: справиться с тем, что Девайн называет «автоматическим предрассудком», нелегко. Если и вы обнаруживаете в себе нечто подобное, не отчаивайтесь: в этом нет ничего необычного. Важно лишь то, что вы будете делать после того, как осознаете это. Вы допустите, чтобы ваше поведение полностью определялось именно такими чувствами? Или попытаетесь это предотвратить, для чего станете в дальнейшем следить за собой и корректировать свои поступки?

> Многие признавались мне в том, что хотя у них больше нет никаких предрассудков в отношении чернокожих, они, тем не менее не могут пожать руку афроамериканцу без чувства брезгливости. Эти ощущения – пережиток того, что они усвоили в детстве в своих семьях.
>
> *Томас Петтигрю*, 1987, с. 20

По мнению Энтони Гринвальда и Эрика Шуха, даже сами социальные психологи, изучающие предрассудки, не свободны от них (Greenwald & Schuh, 1994). Они проанализировали, кого из своих коллег преимущественно цитируют социальные психологи с нееврейскими фамилиями (Эриксон, Макбрайд и т. д.) и с еврейскими (Гольдштейн, Сигал и т. д.). Проанализировав около 30 000 цитат, в том числе 17 000 цитат из работ, посвященных предрассудкам, авторы пришли к поразительному выводу: в работах авторов с нееврейскими фамилиями было на 40% больше цитат из работ авторов с нееврейскими фамилиями, чем в работах их коллег с еврейскими фамилиями. (Гринвальд и Шух не смогли определить, чем именно это вызвано: избыточным ли цитированием авторами-евреями своих коллег-евреев, или избыточным цитированием авторами-неевреями своих коллег-невреев, или тем и другим).

Гендерные предрассудки

Насколько распространены предрассудки в отношении женщин? В главе 5 мы уже обсуждали гендерно-ролевые нормы — представления людей о том, как *должны* вести себя мужчины и женщины. Сейчас же мы переходим к рассмотрению гендерных *стереотипов* — представлению о том, *как на самом деле ведут* себя и те и другие. Нормы **пред**писывают, а стереотипы — **о**писывают.

> Любое дело, которое по плечу мужчине, по плечу и женщине, и в любом из них женщина – всего лишь физически менее сильный мужчина.
>
> *Платон*
> Республика

Гендерные стереотипы. Результаты изучения стереотипов позволяют сделать два неоспоримых вывода: существуют ярко выраженные гендерные стереотипы, и, как это часто случается, члены группы, в отношении которой они действуют, принимают их. И мужчины и женщины согласны с тем, что о человеке можно судить на основании того, что «на нем надето — брюки или юбка». На основании результатов своего исследования Мэри Джэкмен и Мэри Сентер пришли к выводу о том, что гендерные стереотипы значительно сильнее расовых (Jackman & Senter, 1981). Например, только 22% мужчин полагали, что мужчины и женщины одинаково «эмоциональны». Среди остальных 78% тех, кто считал женщин более эмоциональными, оказалось в 15 раз больше, чем тех, кто приписывал большую эмоциональность мужчинам. А что же думали по этому поводу женщины? Практически то же самое: разница между «мужскими» и «женскими» показателями не превышала 1%.

Заслуживают внимания и результаты другого исследования, проведенного Натали Портер, Флоренс Гейс и Джойс Дженнингс Уолстедт (Porter, Geis & Wals-



Рис. 9.3. Как вы думаете, кто из членов этой группы вносит наибольший вклад в общую работу? Студенты колледжа, посмотрев на эту фотографию, обычно отвечали: «Это один из двух мужчин». Когда же им показывали фотографию, на которой были изображены либо группа мужчин, либо группа женщин, они признавали лидером человека, сидевшего во главе стола

tedt, 1983). Они показывали студентам фотографии «аспирантов, сообща работающих над исследовательским проектом» (рис. 9.3), и интересовались их первым впечатлением, спрашивая, кто, по их мнению, вносит наибольший вклад в работу.

Если группа, представленная на снимке, была однородной (только мужчины или только женщины), то подавляющее большинство студентов «отдавали пальму первенства» человеку, сидевшему во главе стола. Когда предъявлялась фотография смешанной группы, с не менее значительным преимуществом называли лидером мужчину во главе стола. Однако женщину, сидевшую на том же самом месте, систематически игнорировали. Каждый из двух мужчин на рис. 9.3 признавался лидером значительно чаще, чем все три женщины, вместе взятые! Стереотипное представление о том, что лидер — это всегда мужчина, проявлялось не только одинаково безотказно у мужчин и у женщин. У феминисток оно «срабатывало» столь же «успешно», как и у тех женщин, которые не разделяли их взглядов. Результаты более поздних исследований позволяют говорить, что особенности поведения, которые ассоциируются с лидерством, воспринимаются менее благосклонно, если лидер — женщина (Eagly & Karau, 2000). Уверенность в себе воспринимается как качество, более приличествующее мужчине, нежели женщине (что затрудняет женщине путь к лидерству и к достижению успеха в этом качестве). Насколько распространены гендерные стереотипы? Чрезвычайно.

Вспомните, что стереотипы — это обобщенные представления о группе людей и что как таковые они могут быть верными, ложными и излишне обобщенными по сравнению с содержащимся в них «рациональным зерном». (Они могут быть также и самоосуществляющимися пророчествами.) В главе 5 мы отмечали, что среднестатистические мужчина и женщина действительно несколько отличаются друг от друга по таким параметрам, как общительность, эмпатия, социальное влияние, агрессивность и сексуальная инициатива, но не по интеллекту. Значит ли это, что нам следует признать гендерные стереотипы верными? Нередко они именно таковы, замечает Жанет Свим (Swim, 1994). Она нашла, что стереотипные представления студентов Университета штата Пенсильвания о нетерпеливости, чувствительности к невербальному общению, агрессивности и прочим качествам мужчин и женщин весьма близки к реально существующим гендерным различиям. Более того, эти стереотипы весьма живучи и присущи разным эпохам и разным культурам. Обобщив данные, полученные в 27 странах, Джон Уильямс и его коллеги пришли к выводу о том, что женщины повсюду воспринимаются

как более сговорчивые существа, а мужчины — как более склонные «к перемене мест» (Williams et al., 1999, 2000). Живучесть и вездесущность гендерных стереотипов натолкнули эволюционных психологов на мысль о том, что они отражают данную нам от рождения, стабильную реальность (Lueptow et al., 1995).

Однако степень соответствия отдельных индивидов этим стереотипам варьируется в очень широких пределах, и нередки случаи, когда стереотипы вообще используются «не по адресу» (Hall & Carter, 1999). Более того, гендерные стереотипы нередко преувеличивают различия, которые на самом деле незначительны; к этому выводу пришла Кэрол Линн Мартин, проведя опрос посетителей Университета Британской Колумбии (Martin, 1987). Она предлагала респондентам перечень личностных качеств и просила их отметить, какие из этих качеств присутствуют у них, и сказать, сколько примерно (в процентах) североамериканских мужчин и женщин наделены каждым из этих качеств. Оказалось, что мужчины действительно несколько более, чем женщины, склонны приписывать себе уверенность в собственных силах и стремление доминировать; одновременно выяснилось, что они менее, чем женщины, склонны характеризовать себя как людей мягких и сочувствующих другим. Но стереотипные представления явно преувеличивали эти различия, ведь людям казалось, что североамериканские мужчины чуть ли не вдвое более уверены в себе, чем женщины, и примерно вполовину менее склонны к состраданию и к проявлениям нежности.

> Женщины прекрасны прежде всего потому, что их так [воспринимают]. [Мужчины] воспринимаются как превосходящие женщин по определенным деловым качествам (склонности к соревновательности и доминированию], которые рассматриваются как качества, необходимые для достижения успеха в оплачиваемой работе, особенно в тех ее сферах, в которых заняты преимущественно мужчины.

Стереотипы (убеждения) и предрассудки (установки) — это разные вещи. Стереотипы способны подкреплять предрассудки. Однако при этом человек может не иметь предрассудков, но считать, что «хоть мужчины и женщины — разные, тем не менее они равны». Поэтому давайте посмотрим, как исследователи изучают гендерные предрассудки.

Гендерные установки. Судя по тому, как респонденты отвечают на вопросы исследователей, которые проводят опросы общественного мнения, установки относительно женщин изменились так же быстро, как и расовые установки. В 1937 г. на вопрос: «Поддержите ли вы на президентских выборах кандидата от своей партии, если этим кандидатом будет женщина?», — утвердительно ответили треть американцев; к 1988 г. готовых проголосовать «за» было уже 94% (Niemi et al., 1989; Smith, 1999). В 1967 г. 56% студентов-первокурсников американских колледжей были согласны с тем, что «замужняя женщина не должна заниматься ничем, кроме дома и семьи»; к 2000 г. количество сторонников этого тезиса уменьшилось до 22% (Astin et al., 1987; Sax et al., 2000).

По данным Элис Игли и ее коллег (Eagly et al., 1991) и Джеффри Хаддока и Марка Занны (Haddock & Zanna, 1994), отношению к женщинам не присущи столь же негативные, на уровне инстинкта, эмоции, которые проявляются в отношении некоторых других групп населения. Большинство людей больше симпатизируют женщинам, чем мужчинам. Они считают женщин более понимающими, добрыми и склонными к помощи. Следствием *благоприятного* стереотипа, который Элис Игли называет *эффектом «женщины — прекрасны»*, становится благоприятная установка.

Однако гендерные установки нередко амбивалентны. К такому выводу пришли Питер Глик и Сьюзн Фиске после того, как вместе со своими коллегами опросили 15 000 человек в 19 странах (Glick, Fiske et al., 1996, 2000). Зачастую они представляют собой смесь *благосклонного сексизма* («Женщины более нравственны») с *враждебным* («Стоит мужчине зазеваться — и он уже на коротком поводке»). И потом, привязанность вовсе не всегда означает восхищение. Можно любить бабушек и тех, кто о нас заботится (или женщин вообще), но не восхищаться ими. О многих мужчинах можно сказать, что они скорее уважают феминисток, чем восхищаются ими (MacDjnald & Zanna, 1998). Точно так же многие восхищаются достижениями евреев, немцев или японцев, но не любят ни первых, ни вторых, ни третьих (Fiske & Ruscher, 1993).

Для тех, кого огорчают предубеждения, связанные с полом, есть и хорошие новости. Одно из наиболее часто цитируемых доказательств существования предрассудков в отношении женщин получено Филипом Гольдбергом, который в 1968 г. провел следующий эксперимент: он давал студенткам колледжа штата Коннектикут несколько статей и просил оценить каждую из них. В качестве авторов одних статей указывались мужчины (например, Джон Т. Маккей), в качестве авторов других — женщины (например, Джоан Т. Маккей). Как правило, статьи, написанные женщинами, признавались ими менее ценными. В этих результатах без труда можно увидеть самоуничижение — исторически сложившийся признак подавления: отношение женщин к женщинам не свободно от предрассудков.

Горя желанием продемонстрировать латентность гендерных предрассудков, я разыскал материалы Гольдберга и повторил его эксперимент со своими студентами. Полученные результаты делают им честь: они (и мужчины, и женщины) не продемонстрировали подобной склонности к умалению достоинств «женских» работ. Стремясь получить как можно больше информации об изучении проявления гендерной предвзятости при оценке работы мужчин и женщин, мы — Жанет Свим, Юджин Борджида, Джеффри Маруяма и я — изучили всю доступную нам литературу и списались со своими коллегами (Swim, Borgida, Maruyama & Mayers, 1989). К нашему удивлению, предвзятость, которая время от времени давала о себе знать, проявлялась в равной мере как в отношении женщин, так и в отношении мужчин. Однако, проанализировав 104 исследования, выполненных при участии более 20000 человек, мы чаще всего встречались с *отсутствием предвзятости*. В большинстве случаев половая принадлежность автора не влияла ни на результаты сравнений работ, ни на суждения о них. Обобщая результаты изучения оценок мужчин и женщин в качестве лидеров, профессоров и т. д., Элис Игли пишет: «Эксперименты *не* выявили никакой *общей* тенденции к обесцениванию результатов женского труда» (Eagly, 1994).

Внимание, которое привлекли к себе широко популяризируемые результаты изучения предвзятого отношения к работе женщин, иллюстрирует известный тезис: нравственные ценности социальных психологов нередко проникают в их выводы. Ученые, которые провели эти исследования и опубликовали свои результаты, поступили так, как и должны были поступить. Но мы с моими коллегами с большей готовностью восприняли и опубликовали те результаты, которые подтверждали, а не опровергали наши собственные ранее сформировавшиеся пристрастия.

Можно ли сказать, что в западных культурах гендерные предубеждения быстро изживаются? Можно ли сказать, что женское движение почти справилось со



– Да, кстати, почему мой заработок мы всегда называем дополнительным доходом?

В наши дни гендерные предрассудки проявляются в скрытой форме

своей задачей? Ситуация с гендерными предрассудками аналогична ситуации с расовыми: вульгарное женоненавистничество вымирает, а латентная предвзятость все еще дает о себе знать. Так, с помощью метода мнимого источника информации выявляется предвзятость. Как уже отмечалось в главе 4, мужчины, которые думали, что экспериментатор с помощью чувствительного детектора лжи может узнать их истинные установки, высказывались о правах женщин с меньшей симпатией. Даже при проведении письменного тестирования Жанет Свим и ее коллеги выявили латентный («современный») сексизм, идущий рука об руку с латентным («современным») расизмом (Swim et al., 1995, 1997). И тот и другой проявляются как в виде отрицания дискриминации, так и в виде неприятия усилий, направленных на достижение равноправия.

Предвзятость можно обнаружить и в поведении. Именно это и удалось сделать группе исследователей под руководством Яна Эйерса (Ayres, 1991). Члены группы побывали у 90 автомобильных дилеров Чикаго и его окрестностей и, используя единую стратегию, попытались договориться с ними о покупке по самой низкой цене новой машины, которая обошлась самому дилеру примерно в $11 000. Средние результаты переговоров белых мужчин, белых женщин, чернокожих мужчин и чернокожих женщин соответственно таковы: $11 362, $11 504, $11 783 и $12 237.

ВОПРОС. «Мизогиния» – термин, обозначающий ненависть к женщинам. Назовите соответствующий ему термин, обозначающий ненависть к мужчинам. ОТВЕТ. В большинстве языков такого термина нет.

То, что гендерная предвзятость существует, для большинства женщин не новость. Они убеждены в том, что большинство из них — жертвы дискриминации по половому признаку, о чем свидетельствуют их более низкие зарплаты, и в первую очередь в тех сферах, где работают преимущественно женщины, например в дошкольных воспитательных учреждениях. Люди, занимающиеся уборкой и вывозом мусора, а это преимущественно мужчины, зарабатывают больше воспитателей детских садов, подавляющее большинство которых — женщины. Ирония, однако, заключается в том, что — Фей Кросби и ее коллеги многократно убежда-

лись в этом — большинство женщин не считают себя жертвами дискриминации (Crosby et al., 1989). По их мнению, дискриминация — это нечто такое, с чем сталкиваются другие женщины. Их собственные работодатели не способны на подобную низость. Уровень их профессионализма выше среднего. Не слыша никаких жалоб, менеджеры даже в организациях, не свободных от дискриминации, убеждают себя, что «со справедливостью у них все в порядке».

Есть над чем подумать. В 2000 г. при проведении общеамериканского опроса женщин на вопрос «Сталкивались ли вы лично когда-либо с дискриминацией?» утвердительно ответили 22% респонденток в возрасте от 65 лет и старше и 50% респонденток в возрасте от 28 до 34 лет (Hunt, 2000). Чем можно объяснить эту разницу?

Аналогичное отрицание личных *неприятностей* в сочетании с признанием дискриминации в отношении той *группы*, к которой они принадлежат, свойственно и безработным, лесбиянкам, не скрывающим своей сексуальной ориентации, афроамериканцам и представителям проживающих в Канаде национальных меньшинств (Dion & Kawakami, 1996; Perrott et al., 2000). Люди более чувствительны к дискриминации той группы, к которой они принадлежат, чем к ущемлению их личных интересов. Это *расхождение в оценке групповой и личной дискриминации* (термин предложен Дональдом Тэйлором и его коллегами — Taylor et al., 1990; Ruggiero, 1999) позволяет индивидам поддерживать представление о том, что они контролируют свою профессиональную деятельность и взаимоотношения с другими людьми. (Интересно отметить, что подобные расхождения в оценках проявляются не только в отношении дискриминации: люди склонны считать, что такие факторы, как, например, экономический спад или подорожание медицинских услуг, на них самих отразятся менее болезненно, чем на окружающих. Moghaddam et al., 1997).

В мире за пределами стран западной демократии дискриминация женщин проявляется даже в бóльших масштабах:

- В мире две трети детей, никогда не учившихся в школе, — девочки (United Nations, 1991).
- В Саудовской Аравии женщины не имеют права водить машину (Beyer, 1990).
- В Афганистане в конце 90-х гг. в XX в. женщины стали жертвами «самых жестоких за всю историю репрессий» (Schulz & Schulz, 1999). Неграмотные, нищие, они постоянно подвергались телесным наказаниям, жили в постоянном страхе и не имели никакой медицинской помощи.
- В некоторых странах Азии родители идут на чудовищные по своей жестокости деяния ради того, чтобы у них не было дочерей. В Южной Корее среди новорожденных мальчиков на 14% больше, чем девочек, а в Китае — на 18%. В результате прерывания нежелательных (поскольку должны были родиться девочки) беременностей и умерщвления новорожденных девочек в Китае и в Индии мир недосчитался 76 миллионов женщин... Вы только вдумайтесь в эту цифру — 76 миллионов... (Klasen, 1994; Kristof, 1993).

И все-таки гендерная и расовая дискриминация в современном мире не такое распространенное явление, каким она была еще четыре десятилетия назад (рис. 9.4).

Тем не менее исследователи, использующие методики, чувствительные к скрытым формам предвзятости, продолжают повсеместно выявлять ее. А в некоторых частях света гендерные предрассудки принимают поистине ужасающие формы.

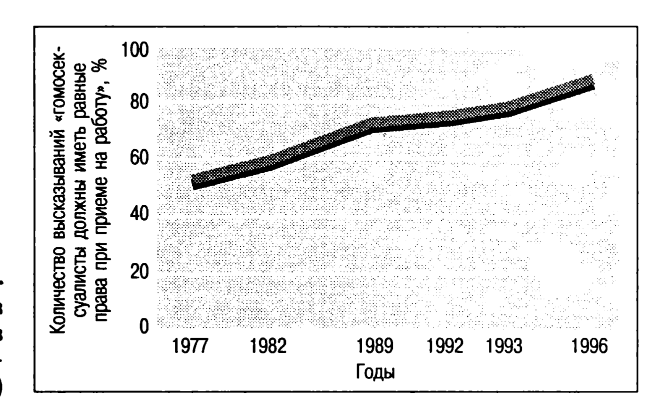


Рис. 9.4. Рост числа сторонников равноправия гомосексуалистов в сфере труда (по данным Института Гэллапа, Emerging Trends, 1997)

А это значит, что от нас требуется внимательное отношение к проблеме предрассудков и точное знание причин их возникновения.

Резюме

Стереотипы — это *представления* о другой группе, представления, которые могут быть верными и неверными; они могут быть также результатом чрезмерного обобщения, но одновременно могут и содержать в себе некое «рациональное зерно». *Предрассудок* — это предвзятая негативная *установка. Дискриминацией* называется неоправданно негативное *поведение*. Терминами *расизм* и *сексизм* обозначаются проявления предвзятых установок индивида, предвзятое поведение или репрессивная институционализированная практика (даже если следование предрассудкам непреднамеренное).

Стереотипные убеждения, установки, основанные на предрассудках, и дискриминационное поведение уже очень давно отравляют человеческое существование. Судя по тому, как американцы в течение последних 40 лет отвечают на вопросы интервьюеров во время проведения опросов общественного мнения, их предрассудки в отношении женщин и чернокожих сограждан существуют ныне в скрытых формах. Тем не менее использование чувствительных методик и косвенных способов оценки установок индивидов и их поведения все же выявляют живучие гендерные стереотипы и весьма значительное количество замаскированной расовой и гендерной предвзятости. Хоть предрассудки и утратили былую очевидность, они все еще дают о себе знать.

Социальные источники предрассудков

Какие социальные условия благоприятствуют предрассудкам? Как общество поддерживает их?

У предрассудков есть несколько источников, ибо они исполняют несколько функций. Предрассудок может выражать наше ощущение собственного Я и добиваться расположения общества. Он может защищать наше Я от беспокойства, вызванного неуверенностью в собственной безопасности или внутренним конфликтом. Поддерживая то, что доставляет нам удовольствие, и противодействуя тому, что не доставляет его, предрассудок может также благоприятствовать нашему интересу к самим себе. Начнем с обсуждения того, как предрассудок может защищать самооценку и социальный статус.

Социальное неравенство

Социальное неравенство и предрассудки

Принцип, который следует запомнить: *социальное неравенство — благодатная почва для предрассудков.* Хозяева считают рабов ленивыми, безответственными и безынициативными, т. е. они приписывают им именно такие черты, которые оправдывают рабство. У историков нет единого мнения о том, какие именно силы создают социальное неравенство. Но когда оно возникает, предрассудки помогают оправдать экономическое и социальное превосходство тех, в чьих руках богатство и власть. Скажите мне, какие экономические отношения связывают две группы, и я предскажу межгрупповые установки. Стереотипы оправдывают социальное неравенство (Yzerbyt et al., 1997).

> Предрассудки невозможно искоренить, они живут до тех пор, пока не исчезнут сами собой по той или иной причине.
>
> *Уильям Хазлитт* (1778–1830), «О предрассудках»

Примерам несть числа. До недавнего времени предрассудки сильнее ощущались в тех регионах, в которых когда-то существовало рабство. В XIX в. европейские политики и писатели оправдывали захватническую политику империалистических государств тем, что народы, населяющие колонии, «ниже по уровню развития», «нуждаются в защите» и представляют собой «бремя», которое эти государства вынуждены нести (G. W. Allport, 1958, p. 204–205). Четыре десятилетия тому назад социолог Элен Мейер Хакер писала о том, как стереотипные представления об афроамериканцах и о женщинах помогают оправдывать более низкий социальный статус и тех и других: многие считают и чернокожих, и женщин умственно неполноценными, слишком эмоциональными, примитивными и довольными своим подчиненным положением. Афроамериканцы — «низшая раса», женщины — «слабые». Положение, которое занимают афроамериканцы, — именно то, что им и нужно, а женщины должны заниматься домашним хозяйством.

При таком подходе разделение сексизма на «враждебный» и «благожелательный», предложенное Питером Гликом и Сьюзн Фиске, можно распространить и на прочие предрассудки. Мы воспринимаем другие группы как компетентные или привлекательные, но редко — как компетентные *и* привлекательные. Мы уважаем компетентность тех, чей статус выше нашего собственного, и симпатизируем тем, кто смирился со своим более низким, чем наш, статусом. По мнению Фиске и ее коллег, в США уважают выходцев из Азии, евреев, целеустремленных афроамериканцев, женщин и гомосексуалистов, но сказать, что им симпатизируют, нельзя (Fiske et al., 1999). Афроамериканцы и американцы испанского происхождения, как правило, занимающие подчиненное положение, женщины, не стремящиеся делать карьеру, женственные гомосексуалисты и инвалиды традиционно считаются менее компетентными, но их любят за эмоциональность, духовность, артистизм или за успехи в спорте.

> Человеку свойственно ненавидеть тех, кому он причиняет зло.
>
> *Тацит* Агрикола

Когда возникают конфликты, установки легко «подгоняются» под поведение. Люди нередко воспринимают своих врагов как «недочеловеков» и деперсонифицируют их с помощью ярлыков. Во время Второй мировой войны японцы стали «узкоглазыми япошками», а после ее окончания превратились в «интеллигентных, трудолюби-



Во время конфликта расовые предрассудки усиливаются. Так было, например, во время Второй мировой войны, когда многие американцы японского происхождения оказались в лагерях для интернированных

вых японцев». Установки удивительно адаптивны. Как уже не раз отмечалось в предыдущих главах, акты насилия формируют соответствующие установки.

Гендерные стереотипы тоже помогают оправдать гендерные роли. Изучив эти стереотипы в разных странах мира, Джон Уильямс и Дебора Бест пришли к выводу: если женщины выполняют основную работу по уходу за маленькими детьми, то, по мнению окружающих, это происходит потому, что они предназначены для этого самой природой (Williams & Best, 1990). Если мужчины занимаются бизнесом, ходят на охоту и воюют, то с такой же легкостью напрашивается вывод об их агрессивности, независимости и склонности к авантюрам. Участники экспериментов воспринимают членов незнакомых групп как людей, обладающих чертами, соответствующими тем ролям, которые они исполняют (Hoffman & Hurst, 1990).

Религия и предрассудки

Те, кто выигрывает от социального неравенства, хотя на словах и признают, что «от рождения все равны», на самом деле нуждаются в оправдании своего желания сохранить порядок вещей неизменным. А что может быть более убедительным, чем в вера в божественное происхождение существующего социального порядка? По словам Уильяма Джеймса, «набожность — это маска», скрывающая все жестокие деяния (James, 1902, p. 264).

Лидеры большинства стран привлекают религию для освящения существующего строя. Использование религии для оправдания несправедливости помогает объяснить происхождение двух результатов, которые неоднократно подтверждены многими исследователями и имеют отношение к христианству — господствующей конфессии Северной Америки: 1) у верующих расовые предрассудки выражены более сильно, чем у неверующих; 2) люди, исповедующие традиционную христианскую религию, так называемые христианские фундаменталисты, в большей степени привержены предрассудком, чем те, кто придерживается менее традиционных взглядов (Altmeyer & Hunsberger, 1992; Batson et al., 1993; Woodberry & Smith, 1998).

> Нет ничего удивительного в том, что у угнетенных людей вырабатывается нескрываемая враждебность по отношению к той культуре, само существование которой стало возможным благодаря их труду, но плодами которой они практически не могут пользоваться.
>
> *Зигмунд Фрейд*
> Будущее одной иллюзии, 1927

Факт, что религия и предрассудки связаны между собой, ничего не говорит нам о том, что является причиной, а что — следствием. Возможно, каузальная связь между ними и вовсе отсутствует. Не исключено, что малообразованные лю-

ди одновременно исповедуют более традиционную религию и имеют более выраженные предрассудки. Возможно, предрассудки приводят к религии: люди обращаются к религии, желая найти в ней поддержку своим предрассудкам. А может быть? наоборот: религия становится источником предрассудков, так как верующим внушается мысль о том, что коль скоро все люди обладают свободой воли, меньшинства сами виноваты в своем положении.

Если религия есть путь к предрассудкам, значит, чем религиознее человек, тем более ему присущи предрассудки. Однако результаты, полученные другими авторами, опровергают этот тезис.

- При сравнении постоянных посетителей церкви с теми, кто бывал там от случая к случаю, выяснилось, что в 24 случаях из 26 первые менее склонны к предрассудкам, чем вторые (Batson & Ventis, 1982).
- По данным Гордона Оллпорта и Майкла Росса, истинно верующие люди (те, кто согласен с утверждением «Мои религиозные убеждения — это то, на чем основан мой подход к жизни») демонстрируют *меньше* предрассудков, чем те, для кого религия является неким средством общения с окружающими (т. е. те, кто согласен с утверждением: «Мой интерес к религии объясняется преимущественно тем, что церковь дает мне возможность общаться с людьми, близкими мне по духу») (Allport & Ross, 1967). Обладатели наивысших гэллаповских индексов «набожности» одновременно были и самыми горячими сторонниками того, «чтобы представители другой расы пользовались другими дверями» (Gallup & Jones, 1992).
- Протестантские и католические священники более активно поддерживают движение за гражданские права, чем светская власть (Fichter, 1968; Hadden, 1969). В Германии в 1934 г. 45% поддержали *Confessing Church* в борьбе с нацизмом (Reed, 1989).

Какова же в таком случае связь между религией и предрассудками? Ответ, который мы получим, зависит от того, *как* мы зададим вопрос. Если мы определим религиозность как принадлежность к какой-либо церкви или готовность согласиться, как минимум поверхностно, с традиционными догматами, ответ будет таким: чем религиознее человек, тем сильнее его расовые предрассудки, ибо фанатики нередко оправдывают свой фанатизм религиозностью. Однако если для оценки глубины религиозности воспользоваться какими-нибудь иными способами, то окажется, что *такая* религиозность практически несовместима с предрассудками. Отсюда и религиозные корни современного движения за гражданские права, среди лидеров которого немало религиозных деятелей. Поэтому Гордон Оллпорт пришел к следующему выводу: «Роль религии парадоксальна. Она порождает предрассудки и разрушает их» (Allport, 1958, p. 413).

> Нашей веры хватает только на то, чтобы ненавидеть друг друга; на то, чтобы любить, ее явно мало.
>
> *Джонатан Свифт*
> Размышления на разные темы, 1706

Влияние дискриминации: самоосуществляющееся пророчество

Установки могут совпадать с социальной иерархией не только потому, что оправдывают ее, но и потому, что дискриминация влияет на тех, кто становится ее жертвами. «Нельзя систематически вколачивать в голову человека представления о нем окружающих без того, чтобы это никак не отразилось на его характере», —

писал Гордон Оллпорт (Allport, 1958, p. 139). Если бы даже можно было разом покончить с дискриминацией, то и тогда наивностью было бы считать возможным такое обращение: «Люди, тяжелые времена прошли! Надевайте деловые костюмы, берите в руки атташе-кейсы и становитесь менеджерами и специалистами». После того когда прекращается угнетение, его последствия еще долго ощущаются в обществе как некое социальное похмелье.

В своей книге «Природа предрассудка» (*The Nature of Prejudice*) Оллпорт перечислил 15 возможных последствий преследования. По мнению автора, их можно объединить в две базовые группы, одну из которых образуют последствия, проявляющиеся в чувстве собственной вины (избегание контактов, ненависть к самому себе, агрессия в отношении собственной группы), а вторую — последствия, проявляющиеся в приписывании вины внешним обстоятельствам (сдержанность, подозрительность, усиленное чувство гордости за собственную группу). Если результирующие последствия негативны, — например, возрастает уровень преступности, — люди могут воспользоваться ими для оправдания дискриминации: «Если мы позволим этим людям селиться по соседству, наша собственность обесценится».

> Если нам кажется, что в ближнем сидит зло, мы склонны провоцировать его; если добро — мы извлекаем его.
>
> *Гордон Оллпорт*
> Природа предрассудка, 1958

Можно ли сказать, что дискриминация именно так влияет на тех, кто становится ее жертвами? Мы должны проявлять осторожность и не раздувать эту проблему. Для многих дух и стиль африканской культуры — наследие, которым они гордятся, а отнюдь не только реакция на преследование афроамериканцев (Jones, 1983). В то время как белые молодые люди учатся не придавать значения этническим различиям и избегать стереотипов, для молодых афроамериканцев «их этническая принадлежность все более и более становится предметом гордости, а этнические различия они оценивают все более и более позитивно» (Judd et al., 1995). Культурные различия не обязательно должны становиться источником социального неравенства.

Тем не менее социальные убеждения могут превращаться в самоосуществляющиеся пророчества, о чем свидетельствуют результаты двух остроумных экспериментов, проведенных Карлом Уордом, Марком Занной и Джоэлем Купером (Word, Zanna & Cooper, 1974). По ходу первого эксперимента белые мужчины из Принстонского университета интервьюировали белых и чернокожих помощников исследователей, исполнявших роли претендентов на работу. Во время бесед с чернокожими претендентами интервьюеры садились дальше, тратили на 25% меньше времени и делали в полтора раза больше стилистических ошибок, чем во время бесед с белыми претендентами. Представьте себе, что вас интервьюирует косноязычный человек, сидящий на почтительном расстоянии от вас и явно спешащий «свернуть» разговор? Повлияет ли это на ваше поведение во время интервью или на ваши чувства к интервьюеру?

Чтобы ответить на этот вопрос, исследователи провели второй эксперимент, в котором специально подготовленные интервьюеры вели себя с претендентами точно так же, как интервьюеры вели себя с чернокожими и белыми претендентами в первом эксперименте. При просмотре видеозаписей этих интервью оказалось, что претенденты, с которыми обходились так, как с чернокожими претендентами в первом эксперименте, больше нервничали и хуже отвечали на вопросы. Более того, разница ощущалась и в самих интервью: претенденты, к которым от-

носились так же, как к чернокожим, посчитали свои интервью менее адекватными и менее дружелюбными. Экспериментаторы пришли к следующему выводу: часть «проблемы поведения чернокожих лежит... в манере общения с ними». Как и в случае с другими самоосуществляющимися пророчествами (вспомните материал главы 3), предрассудки влияют на тех, с кем они связаны (Swim & Stangor, 1998).

Чем опасен стереотип?

Нервозность человека, оказавшегося в ситуации, когда окружающие не ждут от него хороших результатов, вполне может привести к тому, что их ожидания оправдаются. Я невысокого роста, и мне под 60. Играя в баскетбол вместе с более молодыми и более высокими парнями, я часто думаю о том, что они рассматривают меня как помеху, и это мешает мне проявить себя с самой лучшей стороны. Клод Стил и его коллеги назвали этот феномен **угрозой стереотипа** — самореализующимся предсказанием, суть которого заключается в том, что человек будет оценен на основании негативного стереотипа.

> «Математика – это круто!»
> «Разговор куклы Барби с подростками», впоследствии изъятый из продажи

Стивен Спенсер, Клод Стил и Диана Квинн предложили студентам и студенткам, имевшим примерно одинаковую математическую подготовку, пройти очень трудный математический тест (Spencer, Steele & Quinn, 1999). Когда испытуемым говорили, что ожидают от мужчин и от женщин одинаковых результатов и что при их оценке не будет проявлено никакой гендерной предвзятости, женщины систематически справлялись с ним не хуже, чем мужчины. Когда же им говорили обратное, женщины неизменно справлялись с заданием значительно хуже, чем мужчины, чем и подтверждали существующий стереотип (рис. 9.5). Взволнованные исключительно трудным заданием, они испытывали дополнительное напряжение, что и ухудшало их показатели.

Этот феномен проявился и при решении студентками университета трудных математических задач (Inzlicht & Ben-Zeev, 2000). Когда испытуемые выполняли работу в присутствии двух посторонних женщин, они правильно решали 70% задач, в присутствии же двух посторонних мужчин результат был хуже — только 55%. Угроза, исходящая от стереотипного представления, может повлиять и на математически одаренных белых мужчин, если им, в частности, предстоит сравнение с группой, о которой существует стереотипное представление как о еще более способных математиках, например с группой выходцев из Азии (J. Aronson et al.,

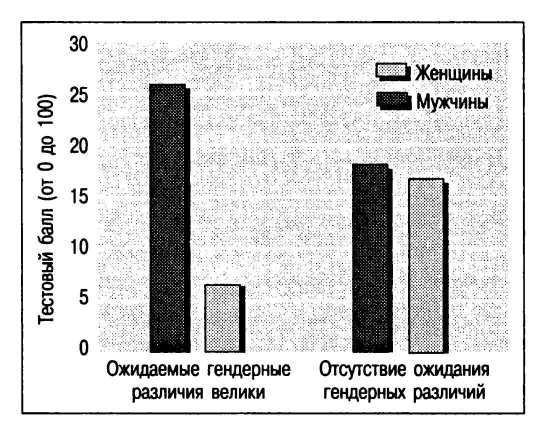


Рис. 9.5. Угроза, исходящая от стереотипа, и результаты тестирования математических способностей женщин. Исследователи предлагали мужчинам и женщинам трудный математический тест. Когда испытуемым говорили, что от женщин ожидают более низких результатов, женщины оправдывали это стереотипное представление и действительно получали более низкие баллы. *Источник*: Spencer, Steele & Quinn, 1999

1999). Каждому из нас из собственного опыта известно, что такое угроза стереотипа, потому что всем нам приходилось оказываться в ситуациях, в которых от таких людей, как мы, не ждали хороших результатов (Marx et al., 1999).

Можно ли сказать, что расовые стереотипы тоже по своей природе самоосуществляющиеся? Можно, если речь идет о тестировании с помощью трудного теста вербальных способностей белых и чернокожих (Steele & J. Aronson, 1995). Результаты чернокожих хуже только тогда, когда по условиям тестирования угроза «срабатывания» стереотипных представлений очень велика. По данным Джеффа Стоуна и его коллег, эта угроза влияет и на результаты спортсменов (Stone et al., 1999). Чернокожие хуже играли в гольф, если игра «подавалась» как тест на «спортивный интеллект», а белые — хуже в том случае, если ее рассматривали как «тестирование атлетических способностей». «Когда людям напоминают о существующих в отношении них негативных стереотипах ("Белые мужчины не умеют прыгать" или "Чернокожие мужчины не умеют думать"), это может отрицательно сказаться на их результатах», — заключает Стоун (Stone, 2000).

Если вы говорите ученикам, что они на грани провала (а именно из этого нередко исходят программы поддержки меньшинств), стереотип может ухудшить их поведение, заставить их перестать отождествлять себя со школой и искать возможности для самоуважения в другом месте (Steele, 1997) (рис. 9.6).

Именно это и происходит в действительности: по мере того как чернокожие подростки продвигаются от 8-го класса к 10-му, связь между их самооценкой и академическими успехами постоянно ослабевает (Osborne, 1995). Более того, они склонны считать, что при поступлении в колледж или университет они пользовались гендерными или расовыми привилегиями, и те, кто оценивает их компетентность, относится к ним снисходительно (Brown et al., 2000). Поэтому, считает Стил, лучше создать для учащихся такие условия, при которых они поверили бы в свои возможности. В другом поставленном его группой эксперименте чернокожие студенты благожелательно реагировали на критику выполненных ими письменных работ, если при этом им говорили следующее: «Я не стал бы утруждать себя перечислением твоих недостатков, если бы не думал, основываясь на том, что прочитал в твоей работе, что ты способен претендовать на более высокую оценку» (Cohen et al., 1999).

Если негативные стереотипы способны ухудшить показатели, то, может быть, *позитивные* улучшают их? Это не исключено (Shin, Pittinsky & Ambady, 1999). Если перед тестированием математических способностей женщин азиатского происхождения им задавали вопросы, напоминавшие им об их гендерной принадлежности, результаты тестирования ухудшались (по сравнению с результатами контрольной группы). Если же им таким же образом напоминали об их азиатском

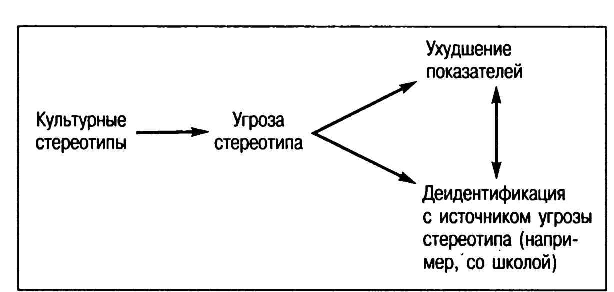


Рис. 9.6. Перспектива столкнуться с негативным стереотипом может стать причиной ухудшения показателей и деидентификации

происхождении, результаты улучшались. Негативные стереотипы мешают людям проявить все их способности, а позитивные, судя по всему, помогают.

Социальная идентификация

Мы, люди, — социальные животные. Мы унаследовали от своих предков способность защищать себя и находить себе пропитание, живя группами. Люди поддерживают свои группы, ради них они готовы на убийство и на смерть. Поэтому не приходится удивляться тому, что мы отождествляем себя с нашими группами, как пишут австралийские социальные психологи Джон Тернер (Turner, 1981, 1987, 1991, 1999) и Майкл Хогг (Hogg, 1992, 1996, 2000) и их коллеги. Наша Я-концепция — ощущение того, кто мы такие, — включает в себя не только некую персональную идентификацию (ощущение наших личных качеств и установок), но и **социальную идентификацию**. Фиона идентифицирует себя как женщину, как австралийку, как лейбористку, как студентку Университета Нового Южного Уэльса[1], как одного из членов семьи Макдональд. Подобные социальные идентификации для нас — своего рода игральные карты, и в зависимости от обстоятельств мы «открываем» то одну, то другую.

Джон Тернер, работая вместе с ныне покойным британским социальным психологом Генри Таджфелом (произносится как Тошфел[2]) предложили *теорию социальной идентификации*, основанную на следующих допущениях:

- *Мы категоризируем*: нам представляется полезным распределять людей, включая и нас самих, по категориям. Назвать кого-либо индусом, шотландцем или водителем автобуса значит воспользоваться некоей «стенографией» для описания других особенностей этих людей.
- *Мы идентифицируем*: мы ассоциируем себя с какими-то определенными группами (**категория «мы»**) и получаем от этого выгоду в виде самооценки.
- *Мы сравниваем*: мы противопоставляем наши группы остальным группам (**категория «они»**) с явным предрасположением в пользу собственных групп.

Мы оцениваем себя отчасти благодаря своему членству в той или в иной группе. Чувство сопричастности (**мы-чувство**) усиливает нашу Я-концепцию. Нам *комфортно*. Мы ищем не только *самоуважения*, но и возможности *гордиться* своей группой (Smith & Tyler, 1997). Более того, то, что мы воспринимаем свои группы как отличающиеся в лучшую сторону от остальных, способствует тому, что даже самих себя мы видим в более привлекательном свете.

Люди, которым не хватает собственной позитивной идентификации, нередко ищут повод для самооценки в отождествлении себя с группой. Многие молодые люди обретают гордость, власть и идентичность в преступных сообществах. Многие ура-патриоты отождествляют себя со всем своим народом (Staub, 1997). Немало людей, переживающих тяжелые времена, находят свою группу в лице различных новых религиозных движений, групп самопомощи или братств.

Предрасположенность в пользу своей группы

Определение — с позиции групповой принадлежности — того, кем вы являетесь — вашей расы, конфессии, пола, академической специализации, — подразумевает

[1] Новый Южный Уэльс — один из штатов Австралии. — *Примеч. перев.*
[2] В русскоязычной литературе — Таджфел. — *Примеч. науч. ред.*

и определение того, кем вы не являетесь. Если очертить круг, то внутри окажемся только «мы», члены одной группы, а все остальные, т. е. «они», члены другой группы, останутся за его пределами. Следовательно, одного лишь опыта оформления в виде групп может быть достаточно для возникновения **предрасположенности в пользу своей группы**. Спросите у детей: «Кто лучше, ученики вашей или соседней школы?» Почти все ответят, что в их школе дети лучше. То же самое и со взрослыми: всяк кулик свое болото хвалит. Более 80% и белых и чернокожих американцев считают, что в их микрорайоне нет конфликтов на расовой почве, но хорошими межрасовые отношения в масштабах всей страны считают менее 60% респондентов (Sack & Elder, 2000). В лабораторном эксперименте одного лишь совместного празднования дня рождения достаточно для создания в группе атмосферы более тесного сотрудничества (Miller et al., 1998).

> Стремление позитивно оценивать собственную группу объясняется желанием позитивно оценивать самого себя.
>
> *Джон К. Тернер*, 1984

Предрасположенность в пользу своей группы — еще один пример стремления человека к обретению позитивной Я-концепции. Мы настолько проникаемся групповым сознанием (отождествляем себя с группой), что не упускаем ни единой возможности думать о себе как о группе и, следовательно, демонстрируем предрасположенность в пользу своей группы. Соберите в группы людей, последние цифры в номерах водительских удостоверений которых одинаковые, и они почувствуют, что между ними существует некое родство. Проведя серию экспериментов, Таджфел и Майкл Биллиг показали, как мало нужно для возникновения фаворитизма в пользу своей группы и необъективного отношения к «*ним*» (Tajfel & Billig, 1974; Tajfel, 1970; 1981; 1982). Таджфел и Биллиг попросили британских тинэйджеров высказать свое мнение о современной абстрактной живописи и потом сказали им, что они и некоторые другие предпочли искусство Пауля Клее (Paul Klee) искусству Василия Кандинского. После чего подростки, даже не встречаясь с другими членами их группы, делили некоторую сумму денег между членами обеих групп.

В этом и других экспериментах даже такое тривиальное разделение на группы приводило к предрасположенности в пользу своей группы. Дэвид Уайлдер так обобщил типичный результат: «Если испытуемым предоставляется возможность поделить 15 очков (эквивалентных деньгам), то они обычно присуждают своей группе 9 или 10 очков, а другой группе — 5 или 6» (Wilder, 1981). Подобная предвзятость присуща представителям обоих полов, а также всех возрастов и рас, но особенно ярко она проявляется у носителей индивидуалистических культурных традиций (Gudykunst, 1989). (Воспитанные в традициях коллективистских культур идентифицируют себя не столько с какой-то конкретной группой, сколько со всеми окружающими людьми, равными им по статусу, а потому и относятся к ним примерно одинаково.)

Индивиды более склонны к проявлению внутригрупповой предвзятости в тех случаях, когда «мы» — немногочисленная группа с более низким статусом, чем «они» (Ellemer et al., 1997; Mullen et al., 1992). Будучи частью немногочисленной группы, окруженной группой, превосходящей нашу по численности, мы тоже острее осознаем свое членство; люди, принадлежащие к большинству, меньше задумываются о своей принадлежности к группе. Студент-иностранец, гомосексуалист или лесбиянка, а также представитель той расы или пола, которые оказыва-



Предрасположенность в пользу своей группы стоит и за трагическими событиями в Руанде, где была истреблена половина меньшинства – племени тутси, а поражение большинства – племени хуту – привело к массовому исходу из страны беженцев

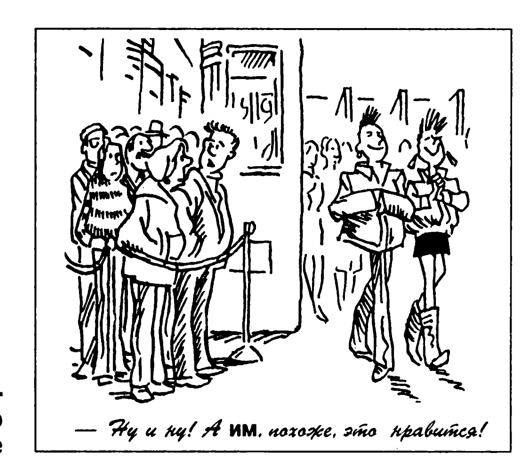
ются на каком-нибудь общественном мероприятии в меньшинстве, более остро ощущают свою социальную идентичность и реагируют соответствующим образом.

Даже если подход к формированию групп изначально лишен какой бы то ни было логики, — например, для распределения людей между группами *X* и *Y* просто бросают монетку, — предрасположение в пользу своей группы, пусть не очень сильное, непременно проявится (Billig & Tajfel, 1973; Brewer & Silver, 1978; Locksley et al., 1980). В романе Курта Воннегута «Хлопушка» (*Slapstick*) компьютеры давали людям новые вторые имена, в результате чего все, кто получил имя «Желтый нарцисс-11», образовали свою группу, которая дистанцировалась от группы людей с именем «Малина-13». В этом примере вновь проявляется предрасположенность в пользу своего Я (глава 2), позволяющая людям обрести более позитивную социальную идентичность: «мы» лучше, чем «они», хотя и «мы», и «они» — группы, образованные по случайному принципу! Желая оптимизировать самооценку, люди оценивают свою собственную группу выше, чем другие группы, а себя — выше, чем остальных членов своей группы (Lindenman, 1997).

В больших городах, где развит профессиональный спорт, в те годы, когда местная команда выходит в финал, количество убийств и самоубийств уменьшается.
Фернивист, 2000

Благодаря нашей социальной идентификации мы проявляем конформизм по отношению к нормам нашей группы. Мы жертвуем собой ради команды, ради семьи или своей страны. Мы не любим «их». Чем важнее для нас наша социальная идентификация и чем сильнее мы ощущаем свою связь с нашей группой, тем отчетливее просматриваются предрассудки в нашей реакции на угрозы, исходящие от другой группы (Crocker & Luhtanen, 1990; Hinkle et al., 1992). Такие определения, как «серб», «тамил», «курд» и «эстонец», — внутригрупповые идентификации, ради которых люди готовы на смерть. Израильский историк и бывший помощник мэра Иерусалима Мерон Бенвенисти пишет, что для иерусалимских евреев и арабов социальная идентификация является настолько важной частью Я-концепции, что она постоянно напоминает им о том, кем они не являются (Benvenisti, 1988). Он в ужасе от того, что «среди друзей его собственных детей нет ни одного араба», хотя на их улице живут и евреи, и арабы.

Если наша группа добивается серьезного успеха, у нас может улучшиться и собственное самочувствие, если мы более основательно отождествим себя с ней.



То, что нравится «им», может быть представлено в невыгодном свете

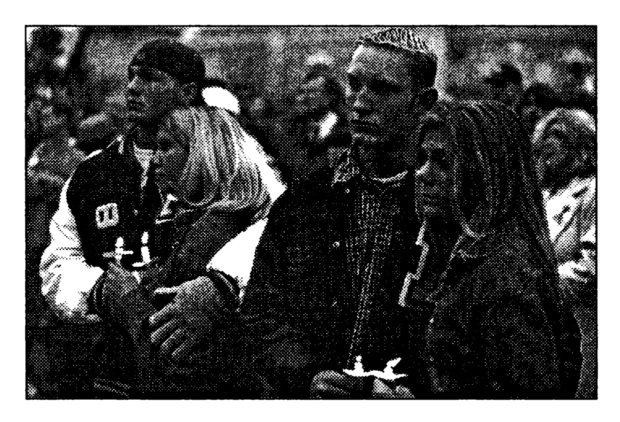
Студенты колледжей, которых интервьюируют после победы их футбольной команды, нередко говорят: «*Мы* победили». Однако после поражения своей команды они чаще отвечают: «*Они* проиграли». Стремление приобщиться к чужой славе в наибольшей степени свойственно тем индивидам, чье «эго» только что пережило серьезный удар, например тем, кто узнал, что потерпел неудачу при тестировании креативности (Cialdini et al., 1976). Мы также можем купаться и в лучах славы друга, но только в том случае, если его успех не связан с тем, что он превзошел нас в чем-то, имеющем отношение к нашей идентификации (Tesser et al., 1988). Если вы считаете, что прекрасно успеваете по психологии, выдающиеся достижения вашего друга доставят вам больше удовольствия в том случае, если сфера его интересов — математика.

> Папа, мама, я, сестра и тетя называем всех людей, похожих на нас, — «мы», а все стальных — «они». «Они» живут за морем, а «мы» — на этом берегу. Но кто бы мог подумать, что «они» называют нас точно так же! Для них мы тоже «они»!
>
> *Редьярд Киплинг*, 1926; цит. по: Mullen, 1991

Предрасположенность в пользу своей группы — это проявление фаворитизма по отношению к ней. Подобный фаворитизм может отражать: 1) любовь к своей группе; 2) нелюбовь к «ним»; 3) оба чувства. В последнем случае лояльность по отношению к собственной группе должна приводить к обесцениванию другой группы, т. е. «их». Так ли это на самом деле? Можно ли сказать, что национальная гордость порождает предрассудки? А ярко выраженная приверженность феминизму — нелюбовь к тем, кто не разделяет феминистских взглядов? Обязательно ли лояльность по отношению к какому-либо братству или клубу означает умаление достоинств членов других братств и клубов?

Результаты экспериментов говорят о том, что возможны оба объяснения. Стереотипы в отношении «их» процветают в тех случаях, когда люди остро ощущают свою идентичность с группой и связь с другими ее членами (Wilder & Shapiro, 1991). Когда члены нашего клуба собираются вместе, мы с наибольшей остротой ощущаем свое отличие от членов других клубов. Предчувствуя предвзятое отношение к своей группе, мы еще активнее начинаем дискредитировать «их» (Vivian & Berkowitz, 1993).

И все же основным (если не главным) источником предрасположенности в пользу своей группы может быть и ее восприятие как хорошей (Brewer, 1979),



Путь к разобщению? Можно ли сказать, что стремление учащихся средних школ к объединению в группы и к дискредитации, в том числе и с помощью оскорбительных прозвищ, всех, кто не входит в них, вносит свой вклад в создание некой атмосферы «вражды племен», способствующей формированию той обстановки, в которой произошли недавние массовые убийства в разных школах, включая и *Columbine High School* в Колорадо?

и восприятие чужих групп как плохих (Rosenbaum & Holtz, 1985). Похоже, что сильная привязанность к собственной группе не обязательно должна иметь своим «зеркальным отражением» столь же сильные негативные чувства к другим группам. Приверженность собственной расе, конфессии и социальной группе иногда действительно создает у человека предрасположенность к обесцениванию других рас, конфессий и социальных групп. Но это не неизбежно. Кристофер Уолско и его коллеги, проведя исследование, в котором приняли участие студенты университета, пришли к следующему выводу: точка зрения, основанная на признании множества культур, скорее, нежели «цветовая слепота»[1], способна предотвратить обостренное восприятие групповых различий (Wolsko et al., 2000). Однако некоторые стереотипы, взращенные мультикультурализмом, есть проявления *фаворитизма* по отношению к «ним». Считается, что для психологического и социального здоровья человек должен одновременно осознавать свою индивидуальность, исключительность, групповую идентичность и принадлежность ко всему человечеству.

Конформизм

Сформировавшиеся предрассудки поддерживаются «на плаву» преимущественно благодаря инерции. Если предрассудок принят обществом, большинство предпочтет пойти по пути наименьшего сопротивления и подчинится моде. Они станут вести себя так не столько из-за потребности ненавидеть, сколько из желания быть принятым и оцененным обществом.

Проведя исследования среди белого населения Южной Африки и Американского Юга, Томас Петтигрю пришел к следующим выводам: наибольшую приверженность предрассудкам демонстрировали те, кто отличался наибольшим конформизмом по отношению к другим социальным нормам; наименьшая приверженность предрассудкам была присуща людям, наименее склонным к конформизму (Pettigrew, 1958). Какой ценой приходится расплачиваться за нонконформизм и насколько эта цена может быть болезненной, почувствовали на себе священнослужители Литтл-Рока, города в штате Арканзас, где в 1954 г. Верховный суд США принял решение о запрете сегрегации — раздельного обучения чернокожих и белых детей. Большинство священнослужителей поддерживали идею десегре-

[1] В данном контексте термином «цветовая слепота» обозначается точка зрения тех, кто призывает не обращать внимания на цвет кожи. — *Примеч. перев.*

гации, но, как правило, не публично: они боялись, что открытая поддержка совместного обучения детей с разным цветом кожи отпугнет от них прихожан и лишит их приходы финансовой поддержки (Campbell & Pettigrew, 1959). Или другой пример: в то же самое время на сталелитейных заводах Индианы и в угольных шахтах Западной Виргинии чернокожие и белые рабочие и шахтеры трудились вместе, но селились в разных районах. Сегрегация «по месту жительства», бывшая нормой, строго выдерживалась (Minard, 1952; Reitzes, 1953). Понятно, что приверженность предрассудку была *не* прерогативой «ненормальных» индивидуумов, а всего лишь одной из социальных норм.

Своей живучестью гендерные предрассудки тоже обязаны конформизму. «Считая, что детская и кухня — естественная среда обитания женщины, мы уподобляемся английским детям, которые думают, будто клетка — естественная среда обитания для попугая только потому, что никогда не видели его в другой обстановке», — писал в одном из своих эссе Джордж Бернард Шоу в 1891 г. Дети, которым *доводилось* видеть женщин не только в детских и в кухнях, — дети работающих женщин — менее склонны к стереотипным представлениям о мужчинах и женщинах (Hoffman, 1977).

Все эти примеры вселяют в нас надежду. Если предрассудок не успел глубоко въесться в человеческую душу, он будет подобен моде: по мере того как мода меняется и на смену старым нормам приходят новые, предрассудки должны ослабевать. Именно это и происходит.

Институциональная поддержка

Сегрегация — лишь один способ, с помощью которого социальные институты (школы, правительство, средства массовой информации) поддерживали предрассудок. Политические лидеры способны как отражать превалирующие в обществе установки, так и усиливать их. Когда в 1957 г. губернатор штата Арканзас Орвилл Фобус запер двери школ на замок, чтобы помешать интеграции, он не просто выражал взгляды своих избирателей, но придавал их взглядам силу закона.

Школы тоже усиливают преобладающие культурные установки. Автор анализа 134 литературных произведений для детей, написанных до 1970 г., пришел к следующему выводу: количество мужских персонажей в 3 раза превысило количество женских (Women on Words and Images, 1972). Кого авторы изображали



как инициативных, мужественных и знающих людей? Ответ на этот вопрос содержится в диалоге из классической детской хрестоматии «Дик и Джэйн». Джэйн растянулась на тротуаре, рядом с ней — ее роликовые коньки. Она слышит, как Марк говорит своей маме: «Она не умеет кататься, — сказал Марк. — Я могу ей помочь. Я хочу помочь ей. Мама, ты только посмотри на нее! Она же прямо как девчонка! Уже и лапки сложила!»

Только в 1970-х гг., когда благодаря изменяющимся представлениям о мужчинах и женщинах возникло новое восприятие подобных персонажей, эти вопиющие (с нашей точки зрения) проявления стереотипного мышления привлекли к себе внимание и наметились перемены.

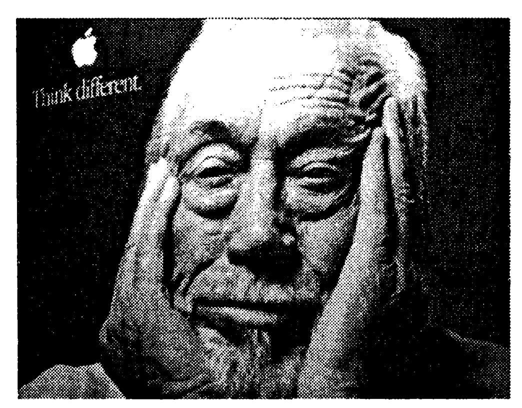
Институциональная поддержка, оказываемая предрассудкам, нередко остается незамеченной. Как правило, она не является осознанной попыткой дискриминировать какую-либо группу. Чаще такая поддержка — не более чем отражение культурных традиций, как в случае с набором карандашей фирмы *Crayola*, в котором один-единственный карандаш телесного цвета — бело-розовый.

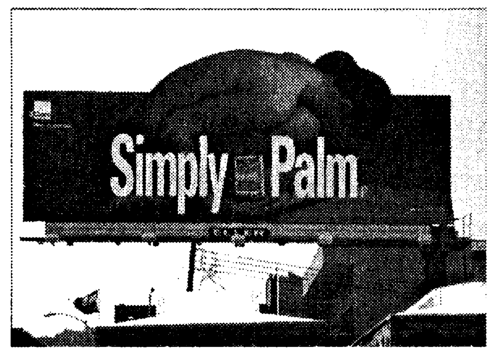
Какие современные примеры институционализированной предвзятости до сих пор остаются незамеченными? Ниже приводится один, на который большинство из нас не обратили никакого внимания, хотя он постоянно у нас перед глазами. Изучив 1750 фотографий разных людей, представленных в журналах и в газетах, Дэйн Арчер и его помощники обнаружили, что две трети мужских фотографий — лица, а более половины женских фотографий — фигуры целиком (Archer et al., 1983). Расширив сферу своих исследований, Арчер выяснил, что подобный «фэйсизм»[1] — распространенное явление. Он выявил его в периодике 11 других стран, в 920 портретах, созданных художниками на протяжении шести веков, и в любительских работах студентов Университета города Санта-Круз (штат Калифорния). От фейсизма не свободен и такой журнал, как *Ms* (Nigro et al., 1988).

Исследователи полагают, что предпочтения, которые отдаются изображениям мужских лиц и женских тел, и отражают дискриминацию по половому признаку, и поддерживают ее. Результаты исследования, проведенного в Германии Норбертом Шварцем и Евой Курц, подтверждают: люди, на фотографиях которых бросаются в глаза именно лица, кажутся более умными и амбициозными (Schwarz & Kurz, 1989). Впрочем, лучше уж вся фигура, чем ничего. Изучив карикатуры, опубликованные в *New Yorker* за предшествующие 42 года, Рут Тибодо обнаружила лишь одну не связанную с расовой проблематикой карикатуру, на которой был изображен афроамериканец (Thibodeau, 1989). (Именно поэтому фотографии, представленные в этой книге, отличаются большим этническим разнообразием, чем карикатуры.)

Фильмы и телепрограммы тоже отражают и усиливают существующие культурные установки. Большеглазые чернокожие лакеи и служанки с курчавыми шевелюрами, персонажи фильмов 1930-х гг., помогали закреплению тех стереотипов, которые они отражали. Сегодня большинство из нас посчитали бы подобные экранные образы оскорбительными, однако и современные телевизионные комедии, изображающие в карикатурном виде склонного к правонарушениям афроамериканца, способны сделать так, что впоследствии обвиняемый в физическом насилии чернокожий человек будет казаться более виновным (Ford, 1997). А неис-

[1] От английского слова *face* — лицо. — *Примеч. перев.*





Фейсизм. Большинство фотографий мужчин в средствах массовой информации – это фотографии лиц

товая музыка в стиле «рэп», исполняемая чернокожими артистами, заставляет и белых, и чернокожих слушателей думать, будто чернокожие более предрасположены к насилию (Johnson et al., 2000).

Резюме

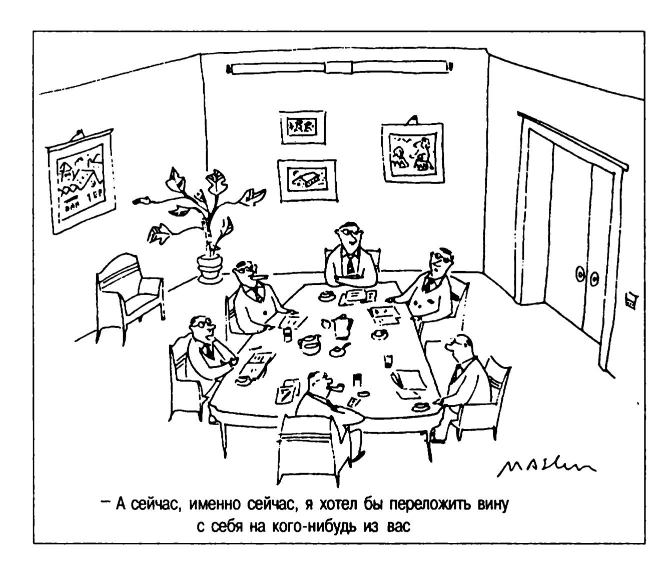
Социальная ситуация порождает и поддерживает предрассудки несколькими способами. Группа, которая получает выгоду от своего более высокого социального и экономического статуса, нередко оправдывает их, призывая на помощь соответствующие убеждения. Более того, предрассудок может заставить человека относиться к тем, на кого он распространяется, таким образом, что последние проявят именно то поведение, которого — согласно этому предрассудку — от них ждут, и подтвердят его «правомочность». Источником предрассудков может быть и наша социальная идентификация. Результаты экспериментов свидетельствуют о том, что для возникновения *предрасположенности в пользу своей группы* иногда достаточно случайного деления людей на группы. Сформировавшись, предрассудок продолжает жить отчасти благодаря инерции конформизма, отчасти — благодаря институциональной поддержке, в частности благодаря поддержке со стороны средств массовой информации.

Эмоциональные источники предрассудков

Хотя предрассудки есть порождение социальных ситуаций, эмоциональные факторы нередко тоже подливают масла в огонь: фрустрация способна подпитывать предрассудок подобно тому, как это делают такие личностные факторы, как потребность в статусе и тенденции к авторитаризму.

Фрустрация и агрессия: теория «козла отпущения»

Как станет ясно из главы 10, боль и фрустрация (невозможность достичь цели) нередко порождают враждебность. Когда источник фрустрации нам недоступен или неизвестен, мы направляем свою враждебность на другие объекты. Возможно, что этот феномен «смещенной агрессии» внес свой вклад в линчевание афроамериканцев на Юге после окончания Гражданской войны. В период между 1882



— А сейчас, именно сейчас, я хотел бы переложить вину с себя на кого-нибудь из вас

«Козлы отпущения» — это отдушина для фрустрации и враждебности

и 1930 г. наибольшее количество линчеваний приходится на те годы, когда были низкие цены на хлопок, а потому, как полагают, уровень экономической фрустрации был высок (Hepwotth & West, 1988; Hovland & Sears, 1940). В последние десятилетия не просматривается связи между изменениями уровня безработицы и количеством актов агрессии (Green et al., 1998). Тем не менее, когда жизненный уровень поднимается, общество более благосклонно воспринимает этническое разнообразие и анидискриминационные законы (Frank, 1999). Когда экономика на подъеме, разные этносы сосуществуют мирно.

Мишени для этой смещенной агрессии могут быть самыми разными. После поражения в Первой мировой войне и в период последовавшего за ним экономического упадка многие немцы винили во всех своих бедах евреев. Задолго до прихода Гитлера к власти один немецкий лидер писал: «Евреи — большое удобство... Если бы их не было, антисемитам пришлось бы выдумать их» (цит. по: G. W. Allport, 1958, р. 325). В Средние века люди нередко обрушивали свои страхи и враждебность на «ведьм», которых периодически публично сжигали или топили.

Знаменитый эксперимент Нила Миллера и Ричарда Бугельски подтвердил теорию «козла отпущения» (Miller & Bugelski, 1948). Они расспрашивали мужчин студенческого возраста, работавших в летнем лагере, об их отношении к японцам и к мексиканцам. Некоторых спрашивали дважды — до того, как они из-за этого теста лишились возможности провести долгожданный свободный вечер в местном театре, и после. По сравнению с контрольной группой, которой тест ни в чем не помешал, эта группа, протестированная после депривации, продемонстрировала усилившиеся предрассудки. Результаты новых исследований подтверждают ранее сделанный вывод: люди, пребывающие в скверном настроении, нередко хуже думают о тех, кто не входит в их группу, и действуют в отношении них более агрессивно (Esses & Zanna, 1995; Forgas & Fiedler, 1996). Эмоции провоцируют предрассудки.

Одним из источников фрустрации является конкуренция. Когда две группы соревнуются за рабочие места, за право на получение жилья или за социальный

престиж, достижение одной из них своей цели может стать фрустрацией для другой. Поэтому, согласно **реалистической теории группового конфликта**, конкуренция групп в борьбе за ограниченные ресурсы порождает предрассудки (Esses et al., 1998). Суть соответствующего этой теории экологического принципа, закона Гауса, заключается в том, что максимальная конкуренция существует между биологическими видами, имеющими одинаковые потребности. Так, в Западной Европе некоторые соглашаются с утверждением: «В течение последних пяти лет экономическое положение таких людей, как я, ухудшилось по сравнению с положением большинства [название национального меньшинства данной страны]». Эти люди, пребывающие в состоянии фрустрации, демонстрируют сравнительно высокий уровень вульгарных откровенных предрассудков (Pettigrew & Meertens, 1995). В Канаде, начиная с 1975 г., отношение к иммиграции колеблется в зависимости от уровня безработицы (Palmer, 1996). В США хуже остальных относятся к чернокожим те их белые сограждане, которые наиболее близки к ним по своему социоэкономическому положению (Greeley & Sheatsley, 1971; Tumin, 1958). При столкновении интересов проявляется предрассудок в отношении определенной категории людей.

> Тот, кто недоволен собой, постоянно готов к реваншу.
>
> *Ницше*
> Наука радоваться, 1882–1887

Личностная динамика

Любые два человека, имеющие одинаковые основания для того, чтобы впасть в состояние фрустрации или ощутить угрозу, нередко демонстрируют разную приверженность предрассудкам. А это значит, что предрассудки исполняют и другие функции, а не только «проталкивают» собственный конкурирующий интерес индивидуума.

Потребность в статусе, в защите самого себя и в принадлежности

«Статус» — понятие относительное: чтобы воспринимать себя как человека, обладающего статусом, нам нужны люди, занимающие по отношению к нам подчиненное положение. Следовательно, одной из психологических выгод, извлекаемых из предрассудков или из любой системы статусов, является ощущение собственного превосходства. Большинство из нас могут припомнить ситуацию, когда мы втайне испытывали удовлетворение при виде чужой неудачи — наказания брата или сестры или провала одноклассника при тестировании. В Европе и в Северной Америке предрассудки преимущественно свойственны тем, кто находится на низших ступенях социоэкономической лестницы или чей статус значительно понизился, а также тем, чей позитивный Я-образ находится в опасности (Lemyre & Smith, 1985; Pettigrew et al, 1997; Thompson & Crocker, 1985). Результаты одного исследования свидетельствуют: члены клубов с более низким статусом более пренебрежительно относятся к членам других клубов, нежели члены клубов с более высоким статусом (Crocker et al., 1987). Возможно, люди, статусу которых ничто не угрожает, испытывают меньшую потребность в чувстве собственного превосходства.

Однако и другие факторы, связанные с невысоким статусом, тоже могут вносить свой вклад в предрассудки. Представьте себе, что вы — один из тех студентов

Университета штата Аризона, которые принимали участие в эксперименте Роберта Чалдини и Кеннета Ричардсона (Cialdini & Richardson, 1980). Вы в одиночестве идете по кампусу. К вам подходит незнакомый человек и, сказав, что проводит опрос, просит вас уделить ему пять минут. Вы соглашаетесь. Быстро протестировав вашу креативность, исследователь ошарашивает вас известием о том, что «у вас более чем скромные творческие способности». Затем исследователь заполняет опросный лист, для чего задает вам несколько оценочных вопросов либо о вашем учебном заведении, либо о его традиционном сопернике — Университете Аризоны. Повлияет ли ваше ощущение провала на оценку этих учебных заведений? По сравнению с участниками эксперимента из контрольной группы, испытуемые, пережившие неудачу, более высоко оценивали свое собственное учебное заведение, а соперника — более низко. Ясно, что утверждение своей собственной социальной идентичности за счет восхваления собственной группы и унижения остальных групп способно укрепить собственное «эго».

> Подталкивая к соперничеству и к сравнению достоинств, вы закладываете фундамент неизбывного зла: братья и сестры начинают ненавидеть друг друга.
>
> *Самюэль Джонсон*
> Цит. по: Джеймс Босуэлл. «Жизнь Самюэля Джонсона», 1791

Джеймс Мейндл и Мелвин Лернер выяснили, что пережитое унижение, — например, кто-то случайно смахивал со стола перфокарты, — провоцирует англоговорящих канадских студентов на более враждебное отношение к их франкоязычным товарищам (Meindl & Lerner, 1984). Известно также, что мужчины, студенты Дартмутского колледжа, которых исследователи предварительно заставили почувствовать себя неуверенно, более критично оценивали работу других (Amabile & Glazebrook, 1982).

Результаты многих исследований подтверждают следующий факт: неуверенности, возникающей у человека, размышляющего о собственной смертности при написании коротких эссе о ней, и эмоций, которые он при этом испытывает, вполне достаточно для усиления как внутригруппового фаворитизма, так и предрассудков по отношению к «ним» (Greenberg et al., 1990, 1994; Harmon-Jones et al., 1996; Schimel et al., 1999; Solomon et al., 2000). Чтобы справиться с охватившим их страхом, люди, поглощенные мыслями о смерти, прибегают к умалению достоинств тех, кто усугубляет их нервозность, заставляя задумываться над мировыми проблемами. Тем, кто обостренно воспринимает свою уязвимость и смертность, предрассудки помогают усилить систему убеждений, которой грозит опасность.

Все это позволяет предположить, что мужчина, сомневающийся в своей собственной силе и независимости, может считать женщин слабыми и зависимыми, чтобы сделать свой образ более привлекательным и «маскулинным». О том, что это действительно так, свидетельствуют результаты эксперимента, проведенного с участием мужчин, студентов Вашингтонского университета: когда им демонстрировали видеозаписи отборочных интервью молодых женщин при приеме на работу, испытуемые с низким уровнем самооценки выражали негативное отношение к сильным претенденткам, явно не вписывавшимся в стереотипные представления о женщинах (Grube, Kleinhesstlink & Kearney, 1982). Мужчины с высоким уровнем самооценки воспринимали их позитивно. Эксперименты подтверждают существование связи между самооценкой и предрассудками: дайте людям возможность поверить в собственные силы, и они будут относиться к представителям чужих групп более благожелательно; создайте условия, в которых таится

угроза их «эго», и они сразу же постараются «спасти лицо», умаляя достоинство тех, кто не принадлежит к их группе (Fein & Spencer, 1997; Spencer et al., 1998).

Пренебрежительное отношение к тем, кто не входит в твою группу, служит удовлетворению и другой потребности: потребности в принадлежности. Как станет ясно из материала главы 13, восприятие общего врага объединяет группу. «Корпоративный дух» сильнее всего проявляется в том случае, когда команда играет с самым главным своим соперником. Нередко рабочие демонстрируют наибольшее единение, если их сплачивают общие претензии к руководству. Чтобы сплотить Германию вокруг нацистов, Гитлер воспользовался «еврейской угрозой». Презрение к «чужим» способно объединить «своих».

Авторитарная личность

Считается, что эмоциональные потребности, «ответственные» за приверженность предрассудкам, преобладают у «авторитарной личности». В 1940-х гг. ученые из Университета города Беркли (штат Калифорния), двое из которых бежали из нацистской Германии, возложили на себя исключительно важную научную миссию: выявить психологические корни животного антисемитизма, стоившего жизни миллионам евреев и превратившего многие миллионы европейцев в безучастных наблюдателей. Проведя опросы взрослых американцев, Теодор Адорно и его коллеги обнаружили, что враждебность по отношению к евреям нередко сосуществует с враждебностью по отношению к другим национальным меньшинствам (Adorno et al., 1950). Предрассудок предстал не столько в образе специфической установки относительно одной определенной группы, сколько как способ мышления о тех, которые отличаются от «нас». Более того, общим для этих поверхностных, **этноцентричных** людей были и авторитарные тенденции — нетерпимость по отношению к слабым, установка на наказание и почтительное подчинение тем, кто олицетворял власть в их собственных группах, о чем можно было судить по их согласию с таким утверждением: «Послушание и уважение того, в чьих руках власть, — самые важные добродетели, которые должны усвоить дети».

В детстве от авторитарных людей нередко требовали беспрекословного соблюдения дисциплины. Полагают, что именно это привело их к подавлению проявлений враждебности и импульсивности и к тому, что они начали «проецировать» свои негативные чувства на тех, кто не был членами их собственной группы. Похоже, недостаток уверенности в собственной безопасности, присущий авторитарным детям, обусловил их предрасположенность к излишней озабоченности властью и статусом и приучил их к негибкому мышлению в категориях «хорошо—плохо», которое затрудняет толерантное отношение к тому, что нельзя подвести ни под одну из них. Именно поэтому подобные люди склонны подчиняться тем, кто обладает властью, и проявлять агрессию и нетерпимость по отношению к тем, кто занимает подчиненное положение по отношению к ним.

Ученые критиковали это исследование за сосредоточенность на авторитаризме правых и недостаток внимания к догматическому авторитаризму левых. Тем не менее его главный вывод не был опровергнут: авторитарные тенденции, порой проявляющиеся в напряженных межэтнических отношениях, значительно усиливаются в неспокойные периоды экономического спада и социальной напряженности (Doty et al., 1991; Sales, 1973). В современной России индивиды с ярко выраженной склонностью к авторитаризму поддерживают сторонников возврата



Социальные потрясения – питательная среда для авторитаризма

к марксистско-ленинской идеологии и препятствуют проведению демократических реформ (McFarland et al., 1992, 1996).

Более того, результаты, полученные исследователем авторитаризма лидеров современных правых партий, психологом из Университета Манитобы[1] Бобом Альтмейером, подтверждают, что все они — люди, страхи и враждебность которых проявляются как предрассудки (Altemeyer, 1988, 1992). Чувство собственного морального превосходства может идти рука об руку с жестокостью по отношению к тем, кто кажутся «ущербными».

В одном и том же человеке *могут* сосуществовать разные предрассудки — в отношении чернокожих, геев и лесбиянок, женщин, стариков, тучных людей, жертв СПИДа, бездомных (Bierly,1985; Crandall, 1994; Peterson et al., 1993; Snyder & Ickes, 1985). Как считает Альтмейер, авторитарные лидеры правых партий склонны к «фанатичной вере в равные возможности».

Сказанное справедливо и в отношении людей, ориентированных на *социальное доминирование,* т. е. тех, кто оценивает людей с точки зрения иерархии их достоинств или добродетелей. Люди с более коллективистской или универсальной ориентацией, т. е. те, кто исходит из того, что роднит всех людей, и из приоритета «глобальных прав личности», которыми наделены «все Божьи дети», более благожелательно настроены и в отношении позитивных действий, и в отношении тех, кто отличается от них (Phillips & Ziller, 1997; Pratto et al., 1994, 2000; Sidanius et al., 1996; Whitley, 1999).

Резюме

Предрассудки имеют также и эмоциональные корни. Фрустрация подпитывает враждебность, которая порой проявляется в виде поиска «козлов отпущения»,

а порой — по отношению к конкурентам — и в более явном виде. Вооружая чувством социального превосходства, предрассудки способны также помочь скрыть неуверенность в собственных силах. Люди, склонные к авторитаризму, нередко являются носителями разных предрассудков.

Когнитивные источники предрассудков

Чтобы понять происхождение стереотипов и предрассудков, полезно вспомнить, как работает наше сознание. Как способы мышления, к которым мы прибегаем, думая о мире и упрощая его, влияют на наши стереотипы? И как наши стереотипы влияют на наши суждения?

Большую часть из того, что было написано выше о происхождении предрассудков, можно было написать и в 1960-е гг., но то, о чем будет рассказано в этом разделе, стало известно совсем недавно. Этот новый взгляд на предрассудки, сложившийся в конце XX в. благодаря более чем 2100 публикациям о стереотипах, базируется на результатах новых исследований социального мышления. Его суть заключается в следующем: стереотипы и предрассудки — не только следствия социальных условий и способы выражения враждебности, но также и «побочные продукты» нормальных мыслительных процессов. Многие стереотипы — в большей степени детища «механистичности мышления», нежели ожесточения души. Подобно иллюзиям восприятия, которые являются «побочными продуктами» нашей сноровки в том, что касается интерпретации окружающего мира, стереотипы тоже могут быть «побочными продуктами» нашего стремления упростить сложный мир.

Категоризация

Категоризация — это один из способов, к которому мы прибегаем для упрощения нашей среды обитания. Он заключается в том, что мы организуем мир, объединяя объекты в группы (Macrae & Bodenhausen, 2000). Человек классифицирует людей. При этом нам становится легче думать о них. Зная, что члены какой-либо группы имеют некоторые общие черты, можно получить полезную информацию о группе с минимальными усилиями (Macrae et al., 1994). Стереотипы иногда гарантируют «самое выгодное соотношение полученной информации и затраченных усилий» (Sherman et al., 1998). Именно поэтому инспекторам таможен и персоналу аэропортов, в обязанности которого входит предотвращение угонов самолетов, предоставляют «профили» подозрительных субъектов (Kraut & Poe, 1980).

Особенно просто и эффективно можно использовать стереотипы в следующих случаях:

- когда мало времени (Kaplan et al., 1993);
- человек чрезмерно занят (Gilbert & Hixon, 1991);
- устал (Bodenhausen, 1990);
- эмоционально возбужден (Esses et al., 1993b; Stroessner & Mackie, 1993);
- слишком молод и еще не умеет разбираться отличительных особенностях (Biernat, 1991).

В современном мире этническая принадлежность и пол являются мощными факторами категоризации людей. Представьте себе Тома, 45-летнего чернокоже-

го американца из Нового Орлеана, агента по продаже недвижимости. Подозреваю, что определение «чернокожий» будет доминировать над такими понятиями, как «мужчина средних лет», «бизнесмен» или «южанин».

Результаты экспериментов подтверждают нашу спонтанную категоризацию людей по расовой принадлежности. Подобно тому как мы воспринимаем в качестве отдельных определенных цветов то, что на самом деле является цветовым континуумом, мы не можем устоять и против деления людей на группы. Мы называем совершенно разных по своему происхождению людей «белыми» или «черными» так, словно одни из них действительно белые, а другие — черные. Когда испытуемые наблюдают за разными людьми, выступающими с разными заявлениями, потом они часто не могут вспомнить, кто что сказал, но расовую принадлежность сделавшего каждое заявление запоминают безошибочно (Hewstone et al., 1991; Stroessner et al., 1990; Taylor et al., 1978). Сама по себе подобная категоризация, конечно же, непредосудительна, но она создает фундамент для предрассудка.

На самом деле она даже необходима для того, чтобы возник предрассудок. Исходя из теории социальной идентификации, можно предположить, что люди, остро ощущающие свою социальную идентичность, будут исключительно внимательны к тому, чтобы правильно разделить людей на *мы* и *они*. Для проверки этой гипотезы Джим Бласкович, Натали Уайер, Лаура Сворт и Джеффри Киблер сравнили людей, наделенных расовыми предрассудками (т. е. тех, которые остро ощущали свою расовую принадлежность), и людей, лишенных расовых предрассудков; оказалось, что они с одинаковой скоростью классифицировали белые, серые и черные овалы (Blascovich, Wyer, Swart & Kibler, 1997). Но сколько времени понадобится каждой группе для того, чтобы категоризировать *людей* по расовому принципу? Люди, наделенные предрассудками, тратили на эту процедуру больше времени, особенно когда им предъявляли не совсем типичные лица (рис. 9.7), и были значительно больше озабочены тем, чтобы правильно разделить людей на *мы* (в эту категорию входили люди собственной расы) и *они* (другая раса). Предрассудок требует расовой категоризации.

Воспринимаемые сходства и различия

Представьте себе яблоки, кресла и карандаши.

Существует весьма заметная тенденция к восприятию объектов, относящихся к одной и той же группе, как более единообразных, чем это есть на самом деле. Все яблоки, о которых вы подумали, были красными, да? У всех кресел были прямые спинки? А карандаши были исключительно желтого цвета? Временной интервал, ограниченный двумя днями одного месяца, представляется нам более однородным, в частности, по такому параметру, как температура воздуха, чем временной интервал, ограниченный двумя днями разных месяцев. Например, нам кажется, что перепад температур в период с 15 по 23 ноября меньше, чем за тот же восьмидневный период с 30 ноября по 8 декабря (Krueger & Clement, 1994).

То же самое и с людьми. Стоит нам только поделить их на группы — на спортсменов, специалистов кинематографии и профессоров математики, — как у нас сразу же появляется склонность к преувеличению внутригруппового сходства и межгрупповых различий (S. E. Taylor, 1981; Wilder, 1978). Одного лишь разделения на группы достаточно для возникновения *эффекта однородности чужой группы* — появления ощущения, что все *они* «на одно лицо» и не похожи на «нас» и на «нашу» группу (Ostrom & Sedikides, 1992). Поскольку нам обычно нравятся люди,



Рис. 9.7. Расовая категоризация. А ну-ка, быстро: к какой расе принадлежит эта девушка? Люди, которым предрассудки свойственны в меньшей степени, отвечают на этот вопрос быстрее: очевидно, что их мало волнует возможная ошибка (такое впечатление, что при этом они думают: а какое это имеет значение?!)

похожие на нас самих, и не нравятся те, кого мы воспринимаем как непохожих на нас, естественно, что в результате возникает предрасположенность в пользу своей группы (Byrne & Wong, 1962; Rokeach & Mezei, 1966; Stein et al., 1965).

Хорошее или плохое настроение способно усилить стереотипные представления о чужой группе. Пребывая в плохом расположении духа, мы воспринимаем и события, и людей в более негативном свете. Однако даже и положительные эмоции способны вмешаться в сложный мыслительный процесс, в результате чего мы начнем воспринимать членов другой группы более похожими друг на друга, чем это есть на самом деле (Mackie et al., 1996; Park & Banaji, 2000). Создается впечатление, что счастливые, удовлетворенные люди прилагают меньше усилий для того, чтобы вникать в различия. Более того, Гален Боденхаузен и его коллеги полагают: ощущение полноты собственного счастья может спровоцировать чувство некоего превосходства (Bodenhausen et al., 1994).

Самого факта принятия группой какого-либо решения достаточно для того, чтобы «чужие» переоценили ее единодушие. Стоит какому-либо кандидату-консерватору с незначительным перевесом победить на общенациональных выборах, как обозреватели сразу же делают вывод о том, что «электорат стал консервативным». Победу кандидата-либерала с таким же незначительным преимуществом обозреватели приписали бы царящим в стране «либеральным настроениям», даже если бы ее трудно было объяснить изменением настроений избирателей. Независимо от того, кем принято решение — большинством группы или ее назначенным руководителем единолично, — окружающие всегда считают, что оно отражает установки всей группы (Allison et al., 1985, 1986, 1987, 1988, 1989, 1990, 1991, 1992, 1993, 1994, 1995, 1996). В США в 1994 г. на выборах в Конгресс победили республиканцы, набравшие 53% голосов, и хотя большая часть взрослого населения не приняла участия в голосовании, комментаторы назвали этот результат «революцией», «кардинальным изменением соотношения сил на политической арене» и «полной трансформацией политической жизни». Даже результаты президентских выборов 2000 г., которые фактически были «вытянуты», интерпретировались как конец политической карьеры проигравшего кандидата Альберта Гора.

Когда же речь идет о нашей собственной группе, мы более склонны замечать различия.

- Многие неевропейцы считают население Швейцарии однородным. Однако сами граждане этой страны придерживаются иного мнения, ибо среди них есть люди, говорящие на французском, немецком и итальянском языках.
- Многие англоговорящие американцы называют всех выходцев из Латинской Америки одним словом — «латинос» (*Latinos*). Что же касается самих американцев мексиканского, кубинского или пуэрто-риканского происхождения, то для них различия между ними очевидны, особенно различия между своей собственной подгруппой и остальными (Huddy & Virtanen, 1995).
- Члены любого женского клуба считают, что между ними больше различий, чем между членами других клубов, и воспринимают последних как более похожих друг на друга (Park & Rothbart, 1982). То же самое можно сказать и о крупных бизнесменах и инженерах: они тоже переоценивают однородность личностных качеств и установок представителей других групп (Judd et al., 1991).

Общий принцип таков: чем больше мы знаем о какой-либо социальной группе, тем отчетливее понимаем, что она не однородна (Brown & Wootton-Millward, 1993; Linville et al., 1989). Чем меньше знаний, тем более стереотипны наши представления. Справедливо и другое: чем меньше сама группа и ее влияние, чем меньше внимания мы ей уделяем, тем больше тяготеем к стереотипам (Fiske, 1993; Mullen & Hu, 1989). Тех, в чьих руках власть, мы своим вниманием не обделяем.

> Женщины больше похожи друг на друга, чем мужчины.
>
> Лорд (не леди!) *Честерфилд*

Возможно, вы и сами это замечали: *они* — представители любой другой, не вашей, расы — кажутся вам *на одно лицо*. Многие из нас могут припомнить случаи, когда попадали в неловкое положение, спутав двух представителей какой-либо расы и назвав одного из них именем другого и услышав в ответ: «Для вас мы все на одно лицо». В экспериментах, проведенных в США (Brigham & Williamson, 1979; Chance & Goldstein, 1981, 1986) и в Шотландии (Ellis, 1981), было обнаружено: представители другой расы *действительно* воспринимаются нами как люди, значительно более похожие друг на друга, чем представители нашей собственной расы. Когда белым студентам показывали фотографии нескольких белых и нескольких чернокожих людей, а затем просили выбрать их из кипы разных фотоснимков, они демонстрировали то, что называется *предвзятостью в отношении собственной расы*: допускали меньше ошибок, выбирая фотографии белых, и нередко отбирали те фотографии чернокожих, которые им прежде не показывали.

Я — белый. Впервые прочитав об этих исследованиях, я подумал: «*Разумеется*, белые меньше похожи друг на друга, чем чернокожие!» Однако моя реакция — всего лишь иллюстрация этого феномена: если бы моя реакция была правильной, значит, и чернокожие тоже должны лучше узнавать белые лица среди множества фотографий белых людей, чем черные — среди множества фотографий чернокожих. Но в действительности, как следует из данных, представленных на рис. 9.8, чернокожие правильнее идентифицируют чернокожих, чем белых (Bothwell et al., 1989). А испанец быстрее узнает испанца, которого он видел за пару часов до этого, чем белого американца нелатинского происхождения (Platz & Hosch, 1988). Речь не о том, что мы не способны воспринимать различия между лицами людей, принадлежащих к другой расе. Скорее, причина в другом: глядя на лицо человека

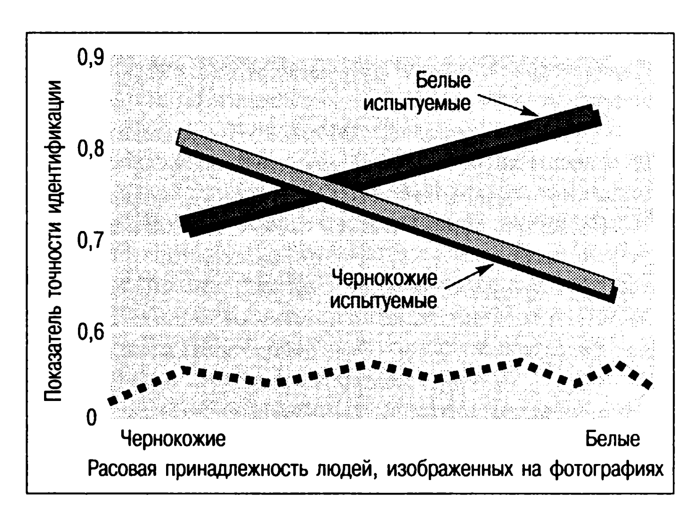


Рис. 9.8. Предвзятость в отношении собственной расы. Белые испытуемые допускали меньше ошибок при идентификации лиц белых, чем при идентификации лиц чернокожих. Чернокожие испытуемые допускали меньше ошибок при идентификации лиц чернокожих, чем при идентификации лиц белых. *Источник*: P. G. Devine & R. S. Malpass, 1985

из другой расовой группы, мы зачастую в первую очередь обращаем внимание именно на расу («этот мужчина — чернокожий»), а не на его индивидуальные черты. Когда же мы видим перед собой представителя своей собственной расы, то меньше думаем о его расовой принадлежности и более внимательны к нему как к индивиду (Levin, 2000).

Отличительные особенности

Другие способы, к которым мы прибегаем, воспринимая окружающий мир, тоже порождают стереотипы. Необычные люди или неординарные, экстремальные события нередко настолько завладевают нашим вниманием, что искажают суждения.

Необычные люди

Доводилось ли вам когда-нибудь оказываться в положении единственного (среди собравшихся по какому-либо поводу людей) представителя своего пола, расы или национальности? Если да, то ваше отличие от других, возможно, сделало вас более заметным и превратило в объект всеобщего внимания. Единственный чернокожий среди белых, единственный мужчина среди женщин или единственная женщина среди мужчин кажутся более заметными и влиятельными, а их достоинства и недостатки преувеличиваются (Crocker & McGraw, 1984; S. E. Taylor et al., 1979). Это происходит потому, что мы склонны считать человека, выделяющегося в группе, причиной всего, что бы ни происходило (Taylor & Fiske, 1978). Если нам посоветовали обратить внимание на Джо, рядового члена группы, нам будет казаться, что его влияние на группу выше среднего. Когда человек привлекает наше внимание, нам кажется, что на нем лежит бóльшая ответственность за происходящее.

Замечали ли вы, что окружающие «категоризуют» также и вас по наиболее отличительным, неординарным чертам вашего характера и поведения? Скажите окружающим, что некто увлекается парашютным спортом и теннисом, и о нем станут думать, как о парашютисте (Nelson & Miller, 1997). И если вы попросите их выбрать для него подарок, книге о теннисе они предпочтут книгу о затяжных прыжках с парашютом. Человек, в доме которого живут змея и щенок, будет скорее считаться владельцем змеи, нежели владельцем собаки. Люди также не прохо-

дят мимо тех, кто не оправдывает их ожиданий (Bettencourt et al., 1997). Собственный жизненный опыт подсказал Стивену Картеру, чернокожему американцу и интеллектуалу, следующие слова: «Подобно цветку, расцветшему посреди зимы, интеллект скорее привлечет к себе внимание, если он появится там, где его не ожидают» (Carter, 1993, р. 54). Подобное восприятие неординарности помогает высокоодаренным претендентам на работу из низов привлекать к себе внимание, хотя им также приходится и больше трудиться, чтобы доказывать свою состоятельность (Biernat & Kobrynowicz, 1997).

Эллен Ланджер и Луис Имбер очень остроумно доказали, что необычные люди действительно привлекают повышенное внимание (Langer & Imber, 1980). Они предлагали студентам Гарвардского университета видеозапись читающего мужчины. Студенты смотрели ее с бо́льшим вниманием, если им говорили, что перед ними неординарный человек — раковый больной, гомосексуалист или миллионер. Они замечали такие черты, которые ускользали от внимания других зрителей, а их оценки мужчины были более радикальными. В отличие от других зрителей те испытуемые, которые считали, что перед ними раковый больной, замечали характерные особенности лица и движения тела и на этом основании заключали, что «он отличается от других». Повышенное внимание, уделяемое нами необычным людям, создает иллюзорное представление о том, что они больше отличаются от остальных, чем есть на самом деле. Если окружающие думают, что у вас *IQ* гения, возможно, они заметят в вас такое, что при иных обстоятельствах ускользнуло бы от их внимания.

Представители большинства (в данном случае – белые жители Манитобы) нередко имеют так называемые «метастереотипы» – представления о том, какие стереотипы относительно них существуют у меньшинств (Vorauer et al., 1998). Даже таким относительно толерантным людям, как белые граждане Канады, израильские евреи или американские христиане, может казаться, что меньшинства в их странах считают их нетерпимыми, высокомерными или склонными к покровительству. Если Джордж боится, что он для Гамаля – «типичный образованный расист», то, разговаривая с Гамалем, будет держать ухо востро.

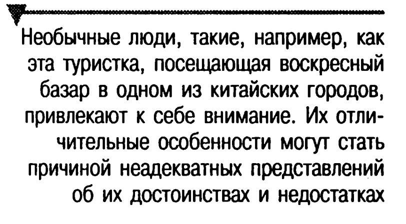
Оказавшись в обществе американцев европейского происхождения, афроамериканцы порой сталкиваются с людьми, реагирующими на их отличительные особенности. Многие из них говорят, что на них не просто смотрят, а, что называется, пялят глаза, отпускают в их адрес нелестные замечания и плохо обслуживают (Swim et al., 1998). Порой мы приписываем реакцию окружающих нашей нестандартной внешности, хотя на самом деле ничего подобного нет. К такому выводу пришли исследователи Роберт Клек и Анжело Стрента после того, как провели в Дартмутском колледже эксперимент, участницы которого «были ими обезображены» (Kleck & Strenta, 1980). Испытуемые думали, что цель экспериментаторов — выяснить, как окружающие будут реагировать на шрамы на их лицах, созданные с помощью специального театрального грима и разрезавшие правые щеки от уха до рта. В действительности же у исследователей была иная цель — посмотреть, как женщины, считающие себя обезображенными, будут воспринимать поведение окружающих по отношению к ним. Испытуемых загримировали, после чего экспериментатор дал каждой женщине маленькое ручное зеркальце, и она смогла убедиться в том, что «шрам» на месте. Когда женщина откладывала зеркало, он накладывал поверх грима немного «увлажнителя», для того чтобы грим лучше держался. В действительности же «увлажнитель» удалял «шрам».

Затем следовала пронзительная сцена. Молодая женщина, необычайно остро ощущающая свое якобы изуродованное лицо, разговаривала с другой женщиной, которая не видела никакого уродства и ничего не знала о том, через что прошла ее собеседница. Если вам знакомо это острое чувство собственного несовершенства — возможно, из-за физического недостатка, из-за прыщей или просто из-за того, что сегодня у вас плохо лежат волосы, — тогда вы, скорее всего, посочувствуете этой сосредоточенной на себе женщине. Женщины «со шрамами» оказались более чувствительными к тому, как собеседницы смотрели на них, по сравнению с теми испытуемыми, которых убедили: их собеседницы подумают, что у них просто аллергия. Женщины «со шрамами» оценили собеседниц как более напряженных, отстраненных и более склонных к покровительству. На самом же деле экспериментаторы, впоследствии проанализировавшие видеозаписи бесед с «обезображенными» женщинами, не обнаружили ничего подобного. Сосредоточившись на том, что они «не такие как все», женщины «со шрамами» неверно истолковывали те действия и слова своих собеседниц, на которые в другой ситуации не обратили бы внимания.

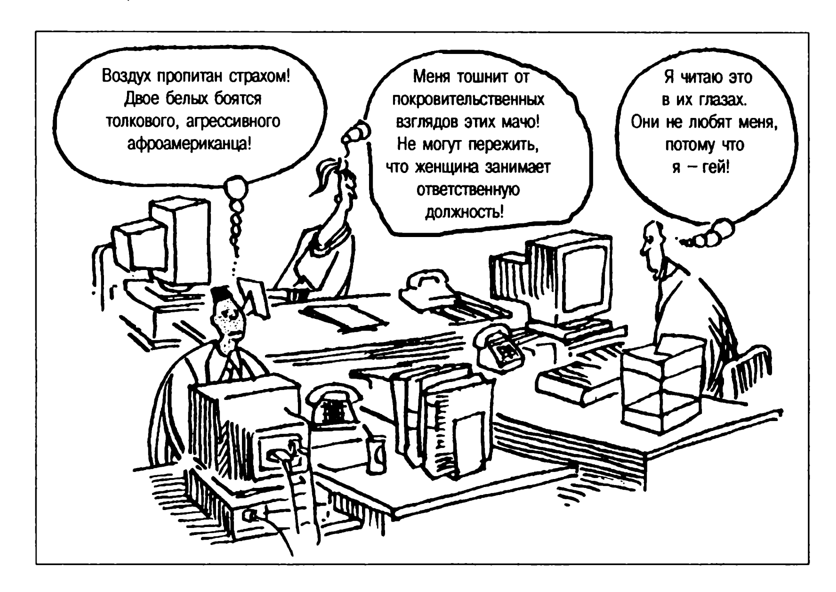
Следовательно, если контакты между представителями меньшинства и большинства «сдобрены» подобной настороженностью, напряжение неизбежно, даже если у тех и других самые добрые намерения (Devine et al., 1996). Том, о котором известно, что он — гей, встречается с Биллом, сексуальная ориентация которого вполне традиционна. Толерантный Билл не намерен демонстрировать никаких предрассудков, но он не очень уверен в себе, а потому ведет себя сдержанно. Том, привыкший к тому, что большинство реагирует на него негативно, ошибочно принимает смущение Билла за враждебность и ударяет его по плечу.

Разные люди в разной мере отмечены *осознанием своего клейма* (*stigma consciousness*), т. е. они в разной мере наделены склонностью считать, что окружающие относятся к ним, исходя из существующих у них стереотипов. Так, геи и лесбиянки отличаются своей склонностью считать, что окружающие интерпретируют все их действия с точки зрения их сексуальной ориентации (Pinel, 1999). Отношение к самому себе как к жертве создает человеку определенные проблемы, но и дает некоторые преимущества (Branscombe et al., 1999; Dion, 1998). Негативная сторона подобной позиции заключается в следующем: люди, считающие, что часто становятся жертвами стереотипов, живут в состоянии стресса из-за угроз, которые





Необычные люди, такие, например, как эта туристка, посещающая воскресный базар в одном из китайских городов, привлекают к себе внимание. Их отличительные особенности могут стать причиной неадекватных представлений об их достоинствах и недостатках



Повышенное внимание к тому, чем мы отличаемся от окружающих, влияет на интерпретацию нами их поведения

последние таят в себе, и постоянного ожидания антагонизма, а потому не могут чувствовать себя счастливыми. Находясь в Европе, осознающие свое клеймо американцы (т. е. люди, воспринимающие европейцев как людей, которые их ненавидят) ощущают себя менее комфортно, чем американцы, которые чувствуют, что их принимают. Преимущество же подобной позиции заключается в следующем: считая себя жертвой предрассудка, человек тем самым амортизирует удар, который может быть нанесен по его самооценке. Если ему дают понять, что он вызывает антипатию, он вполне может успокоить себя: «Они не имеют в виду лично меня, а говорят так, потому что я...» Более того, осознание предрассудков и дискриминации усиливает наше чувство социальной идентификации и готовит нас к участию в коллективных социальных акциях.

Неординарные случаи

Для вынесения суждения о группах наше сознание использует и неординарные события — в качестве некоей клавишной комбинации быстрого вызова. Можно ли сказать, что чернокожие — хорошие спортсмены? «Все мы знаем Венус и Серену Уильямс и Шакилла О'Нила. Да, пожалуй, можно». Обратите внимание на то, как в данном случае работает мысль: не имея достаточной информации о данной социальной группе, мы вспоминаем подходящие примеры и от них переходим к обобщению (Sherman, 1996). Более того, столкновение с индивидами, соответствующими негативным стереотипам (например, с враждебно настроенным чернокожим человеком), способно «пустить в ход» именно эти стереотипы, следствием чего станут минимальные контакты с данной группой (Hendersen-King & Nisbett, 1996). Подобное обобщение на основании единичных случаев может создать проблемы. Неординарные, яркие события, хоть и хорошо сохраняются в памяти, редко бывают репрезентативными, если речь идет о большой группе. Выдающиеся спортсмены, даже если они запомнились всем своими замечательными достижениями, — не лучшее основание для того, чтобы судить о том, насколько группа в целом наделена спортивными талантами.

По той же самой причине (представители более многочисленного меньшинства более заметны) большинству кажется, что их численность еще больше, чем на самом деле. Как вы думаете, сколько мусульман в вашей стране? (В США, согласно результатам неоднократных опросов, проведенных Институтом Гэллапа [Gallup, 1994] и другими, мусульманами себя считают менее 1,5% респондентов.) Или такой пример: согласно результатам опроса, проведенного Институтом Гэллапа в 1990 г., в США, по мнению среднего американца, проживают 32% афроамериканцев и 21% американцев испанского происхождения (Gates, 1993). По данным Бюро переписи населения — 12 и 9% соответственно.

Майрон Ротбарт и его коллеги доказали, что нестандартные случаи тоже могут усиливать стереотипы (Rothbart et al., 1978). Они показали студентам Университета штата Орегон 50 слайдов, на каждом из которых был представлен мужчина и информация о его росте. Среди слайдов, которые смотрела одна группа студентов, были 10 слайдов с изображением мужчин немного выше 180 см (но не выше 192). На слайдах второй группы было 10 мужчин, рост которых значительно превышал 180 см (до 210 см). Когда потом экспериментаторы спрашивали, сколько мужчин выше 180 см «было предъявлено», студенты из первой группы вспоминали максимум 5% предъявлений, а студенты из второй группы — до 50%. В следующем эксперименте студенты читали описания поступков 50 мужчин, 10 из которых совершили преступление либо без применения насилия, например подлог, либо с применением насилия, например изнасилование. Большинство студентов, читавших перечень преступлений с применением насилия, преувеличили число криминальных деяний.

Способность приковывать внимание, присущая неординарным, экстремальным событиям, помогает объяснить, почему представители среднего класса так сильно преувеличивают различия между собой и теми, кто имеет более низкий социальный статус. Чем меньше мы знаем о группе, тем большее влияние оказывают на нас несколько ярких, броских событий (Quattrone & Jones, 1980). Вопреки стереотипным преставлениям о жирующих на государственных пособиях «королевах благотворительности», управляющих «кадиллаками», люди, живущие в нищете, в своей массе разделяют устремления среднего класса и предпочли бы не жить на пособия, а зарабатывать на хлеб собственным трудом (Cook & Curtin, 1987).

Мусульмане в немусульманских странах

Страна	Количество мусульман, %
Австралия	1,1 (1996)
Канада	0,9 (1991)
Великобритания	1,7 (1991)
США	1,5 (1999)
Источники: Australia Census, 1996; Canada Census, 1991; CIA Facktbook, 1991; Encyclopedia Britannica, 1999	

Неординарные события

Стереотипы предполагают корреляцию между членством в группе и личностными качествами индивида («Итальянцы экспансивные», «Евреи умные», «Бухгал-

теры — педанты» и т. п.). Даже при самых благоприятных условиях наше внимание к неординарным происшествиям способно создать **иллюзорные взаимосвязи** (см. главу 3). Благодаря нашей чувствительности к ярким событиям совпадение во времени двух таких событий становится особенно заметным, более заметным, чем когда каждое из них происходит само по себе, в отрыве от другого. Так, Руперт Браун и Аманда Смит обнаружили, что в Великобритании преподаватели и профессора университетов переоценивают количество (сравнительно небольшое, хоть и заметное) женщин-профессоров в их университетах (Brown & Smith, 1989).

Эксперимент, в котором иллюзорные взаимосвязи продемонстрировали Дэвид Гамильтон и Роберт Гиффорд, ныне признан классическим (Hamilton & Gifford, 1976). Они демонстрировали студентам слайды с изображениями людей из «группы А» или из «группы Б», о которых им было сказано, что они совершили какой-то поступок — либо этичный, либо неэтичный. Например: «Джон, член группы А, навестил в больнице друга». Количество утверждений, относившихся к членам группы А, в 2 раза превосходило количество утверждений, относившихся к членам группы Б, но соотношение этичных и неэтичных поступков, равное 9 : 4, было одинаковым для обеих групп. Поскольку утверждения относительно членов группы Б, а следовательно и их неэтичные поступки, встречались реже, их совпадения (например, «Аллен, член группы Б, помял крыло припаркованного автомобиля и покинул место поисшествия») были необычными комбинациями, которые привлекали внимание испытуемых. В результате они переоценивали частоту, с которой «меньшинство» (группа Б) совершало неэтичные поступки, и вынесли о ней менее лестное суждение.

Вспомните, что на самом деле соотношение этичных и неэтичных поступков в обеих группах было одинаковым. Более того, у студентов не было никакого предубеждения против группы Б, и они получали информацию в более упорядоченном виде, чем это обычно происходит в повседневной жизни. Хотя исследователи и не пришли к единому мнению относительно причины этого феномена, они согласны с тем, что иллюзорные взаимосвязи действительно возникают и становятся еще одним источником расовых предрассудков.

Средства массовой информации отражают и подпитывают этот феномен. Когда человек, признающийся в том, что он — гей, совершает убийство, в сообщениях об этом часто упоминается гомосексуальность. Если же убийство совершает гетеросексуал, про его сексуальную ориентацию могут вообще не вспомнить. Или такой пример: когда Марк Чапман убил Джона Леннона, а Джон Хинкли-младший стрелял в президента Рейгана, то средства массовой информации вспомнили, что и тот и другой в свое время лечились у психиатров, и внимание публики было направлено на их истории болезни. И покушение на убийство, и госпитализация в связи с психиатрическим заболеванием — относительно нечастные явления, что делает их сочетание особенно заметным. Такой способ подачи информации усиливает ложное впечатление о том, что существует тесная связь между склонностью к насилию и гомосексуальностью или расстройством психики.

В отличие от участников эксперимента Гамильтона и Гиффорда мы зачастую бываем совсем не беспристрастными. Как показали дальнейшие исследования Гамильтона, проведенные им совместно с Терренс Роуз, существующие у нас стереотипные представления способны сделать так, что мы «увидим» взаимосвязи там, где их вовсе нет (Hamilton & Rose, 1980). Участники их экспериментов, сту-

денты Университета Санта-Барбары (штат Калифорния), читали предложения, где различные прилагательные использовались для описания представителей разных профессий («Дуг, бухгалтер, — робкий и задумчивый»). В действительности все профессии были описаны одними и теми же прилагательными одинаковое количество раз: бухгалтеры, врачи и продавцы «побывали» робкими, состоятельными и разговорчивыми. Тем не менее студенты *думали*, что чаще читали про робких бухгалтеров, состоятельных врачей и разговорчивых продавцов. Свойственные им стереотипные представления привели к восприятию отсутствующих корреляций, что в свою очередь закрепило стереотипы. Верить — значит видеть.

Атрибуция: справедливо ли устроен этот мир?

Объясняя действия окружающих, мы нередко совершаем *фундаментальную ошибку атрибуции* (см. главу 3). Мы настолько склонны приписывать поведение людей их внутренним диспозициям, что совершенно не принимаем в расчет важные ситуационные силы. Отчасти эта ошибка возникает потому, что наше внимание приковано к людям, а не к ситуации. Пол человека и его расовая принадлежность очевидны и привлекают внимание; что же касается ситуационных сил, то они воздействуют на этого человека и, как правило, менее заметны. Поведение рабов редко объясняли самим фактом существования рабства; обычно его объясняли природой самих рабов. До недавнего времени то же самое можно было сказать и о том, как мы объясняем воспринимаемые различия между мужчинами и женщинами. Поскольку гендерно-ролевые ограничения трудно увидеть, мы приписывали поведение и тех и других исключительно их природными склонностями. Чем больше мы верим в то, что человеческие качества есть застывшие предрасположенности, тем более живучи наши стереотипы (Levy et al., 1998).

Предрасположенность в пользу своей группы

Томас Петтигрю продемонстрировал, как ошибки атрибуции делают нас пристрастными при толковании поведения членов собственной группы (Pettigrew, 1979, 1980). Мы не торопимся осуждать их поступки, а, напротив, подыскиваем самые лестные для них объяснения: «Она пожертвовала деньги, потому что у нее доброе сердце; он отказался, но при сложившихся обстоятельствах у него не было иного выхода». Когда же дело доходит до объяснения поступков членов другой группы, то мы предполагаем худшее: «Он пожертвовал деньги, чтобы его похвалили; она отказалась, потому что эгоистка». Именно поэтому, как уже отмечалось выше в этой главе, когда белого толкает белый, это воспринимается как «чистая случайность», а если черный — то это уже «акт насилия».

Позитивные поступки, совершаемые членами другой группы, обычно не принимаются во внимание. Они воспринимаются скорее как исключение («Он действительно умен и трудолюбив, совсем непохож на других...»); как следствие удачного стечения обстоятельств или определенной привилегии («Скорее всего, ее приняли, потому что медицинская школа набрала меньше женщин, чем должна была набрать»); как вынужденные действия, совершаемые под давлением обстоятельств («Что еще оставалось Скоту делать, как не оплатить чек полностью?»), или как результат чрезмерных усилий («Студенты-азиаты учатся лучше, потому что вкалывают с утра до ночи»). Непривилегированные группы, а также группы, в которых ценится скромность (например, китайцы), менее склонны к подобной

предрасположенности в пользу собственной группы (Fletcher & Ward, 1989; Hewstone & Ward, 1985: Jackson et al., 1993).

Предрасположенность в пользу собственной группы может проявиться и в нашей лексике. Группа исследователей из Падуанского университета (Италия) во главе с Анной Маасс выяснила, что позитивные поступки членов своей группы нередко описываются как проявления общих диспозиций (например, «Люси вообще склонна помогать»). Если аналогичный поступок совершает представитель «чужой» группы, то он чаще описывается как исключительное, нехарактерное действие («Мария открыла дверь перед человеком с тростью»). Когда же речь идет о негативных поступках, то действует обратный принцип – о «своем»: «Джо толкнул ее», о «чужом» — «Хуан был агрессивен». Маасс назвала эту форму предрасположенности *«лингвистической межгрупповой предвзятостью»*.

Выше мы уже говорили, что тот, кто возлагает вину на жертву, может тем самым оправдать свой более высокий социальный статус (табл. 9.1)

Таблица 9.1

Усиление собственной социальной идентификации и стереотипы

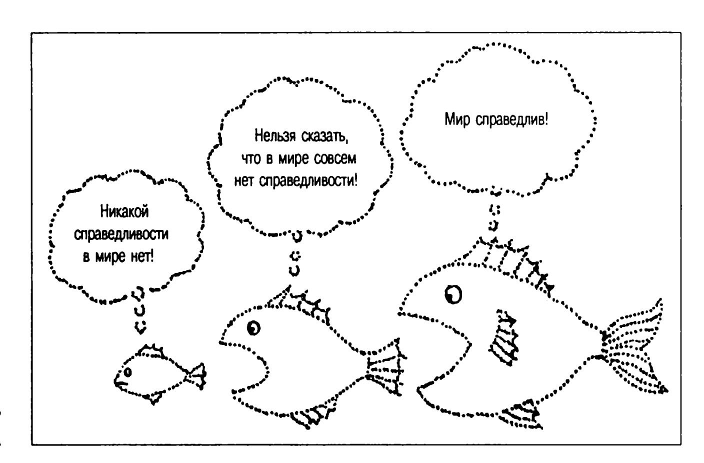
	«Мы»	**«Они»**
Установка	Фаворитизм	Клевета
Восприятие	Неоднородность (мы — разные)	Однородность (они все на одно лицо)
Объяснение негативных поступков	Ситуациями	Предрасположенностью

По мнению Майлза Хьюстоуна, порицание проявляется в том, что неудачи членов «чужой» группы объясняются их личностными недостатками: «Они потерпели неудачу, потому что глупы; мы — потому что не приложили достаточно усилий» (Hewstone, 1990). Если кто-то оскорбил женщину, чернокожего или еврея, значит, они сами — так или иначе — виноваты в этом. Когда в конце Второй мировой войны англичане заставили группу штатских немцев пройти через концлагерь в Берген-Бельзене, один из немцев воскликнул: «Какие ужасные преступления должны были совершить эти заключенные, чтобы с ними так обращались!»

Феномен справедливого мира

Мелвин Лернер и его коллеги, проведя ряд экспериментов в университетах города Ватерлоо и штата Кентукки, пришли к следующему выводу: одного лишь наблюдения за тем, как наказывают ни в чем не повинного человека, достаточно, чтобы он начал казаться менее достойным (Lerner & Miller, 1978; Lerner, 1980). Представьте себе, что вы вместе с другими участвуете в одном из экспериментов Лернера, целью которого якобы является изучение восприятия признаков эмоционального состояния (Lerner & Simmons, 1966). Одна из испытуемых (это была помощница экспериментатора) отбирается по жребию для выполнения задания на запоминание. Каждый раз, когда она дает неверный ответ, ее наказывают электрическим током. Вы вместе с другими испытуемыми наблюдаете за ее эмоциональными реакциями.

После наблюдения за жертвой, получавшей, конечно же, болезненные удары, вы по просьбе экспериментатора должны оценить ее. Как вы отреагируете? С со-



Справедливое устройство мира

чувствием и состраданием? Вполне возможно. Как писал Ральф Уолдо Эмерсон, «мученика нельзя опорочить». Однако результаты экспериментов Лернера говорят о том, что это не так и что мученика, оказывается, *можно* опорочить. Если наблюдатели бессильны изменить участь жертвы, они нередко отвергают и принижают ее. Римский сатирик Ювенал предвосхитил эти результаты: «Римская чернь полагается на Фортуну... и ненавидит тех, кто был осужден».

Линда Карли и ее коллеги пишут о том, что этот *феномен справедливого устройства мира* влияет на впечатления, которые производят на нас жертвы изнасилования (Carli et al., 1989, 1999). Карли предлагала испытуемым прочесть подробное описание отношений мужчины и женщины. Например, женщина и ее босс вместе обедают, потом приходят к нему домой и выпивают по бокалу вина. Некоторые испытуемые прочитали такой финал: «Затем он усадил меня на диван и, взяв мою руку в свою, попросил меня стать его женой». Задним числом люди не видят ничего удивительного в таком повороте событий и восхищаются обоими — и мужчиной, и женщиной. Другие испытуемые прочитали эту же историю с другим финалом: «Но потом он повел себя очень грубо. Он повалил меня на диван и изнасиловал». Узнав о подобной развязке, испытуемые говорили, что именно этого и следовало ожидать, и порицали женщину за поведение, которое в первом сценарии казалось безупречным.

По мнению Лернера, подобное унижение беззащитной жертвы является следствием присущей каждому из нас потребности верить, что «я — справедливый человек, живущий в справедливом мире, в котором каждый получает то, что заслуживает» (Lerner, 1980). С раннего детства, утверждает он, нам внушают, что добро вознаграждается, а зло наказывается. Трудолюбие и добродетель приносят дивиденды; лень и безнравственность — нет. Отсюда недалеко и до того, чтобы верить: процветающие добродетельны, а страдающие заслуживают своей участи. Классической иллюстрацией этого тезиса является один из сюжетов Ветхого Завета — жизнеописание Иова — доброго человека, на долю которого выпали тяжелейшие страдания. Друзья Иова, считавшие устройство мира справедливым, подозревали, что тяжелая участь Иова — наказание за совершенное им страшное злодеяние. Более двух третей американцев разделяют точку зрения друзей Иова и согласны с утверждением: «Большинству из тех, кто не добился успеха, не следует винить систему; им некого винить в этом, кроме себя» (Morin, 1998). Следовательно, про-

тиводействие программам позитивных действий[1], призванным исправить положение, создавшееся в результате прежней дискриминации, объясняется не только предрассудками, но также и восприятием позитивных действий как нарушающих нормы справедливости и честности (Bobocel et al., 1998).

Результаты этих исследований позволяют предположить, что люди равнодушны к социальной несправедливости не потому, что справедливость их не волнует, а потому, что не видят несправедливости. Люди, априорно считающие устройство мира справедливым, убеждены в том, что жертвы изнасилования соответствующим образом вели себя (Borgida & Brekke, 1985), что избитые жены сами спровоцировали своих мужей (Summers & Feldman, 1984), что бедняки не заслуживают лучшей участи (Furnham & Gunter, 1984), а больные сами виноваты в своих недугах (Gruman & Sloan, 1983). Подобные представления убеждают также и успешных людей в том, что они заслужили то, что имеют. Здоровые и богатые люди могут рассматривать свое благополучие и несчастья других как справедливое распределение вознаграждений. Связывая благополучие с нравственностью, а несчастья — с ее отсутствием, мы создаем условия для того, чтобы удачливые люди гордились своим положением и не спешили брать на себя ответственность за тех, кто потерпел крах.

Люди не терпят неудачников, даже если всем очевидно, что неудача — всего лишь результат невезенья. Всем прекрасно *известно*, что играющие в азартные игры либо выигрывают, либо проигрывают, и результат игры, казалось бы, не должен сказываться на оценке самого игрока. Тем не менее есть люди, которые никак не могут удержаться от того, чтобы не выступить в роли его критика и не оценить его в зависимости от результата. Игнорируя тот факт, что даже логичное решение может принести плохие результаты, они признают проигравших менее компетентными (Baron & Hershey, 1988). Адвокаты и биржевые маклеры точно так же судят о себе по результатам; они весьма довольны собой после достигнутых успехов и стыдятся неудач. Разумеется, нельзя сказать, что успех не зависит от одаренности и инициативности. Но слепая вера в справедливое устройство мира не учитывает не зависящие от человека и не поддающиеся его контролю факторы, которые способны свести на нет даже самые энергичные усилия.

Когнитивные последствия стереотипов

Увековечивают ли стереотипы сами себя?

Предрассудок — это предвзятое мнение. «Вынесение приговора до суда» — вещь неизбежная: ведь мы с вами не бесстрастные автоматы, фиксирующие социальные события и взвешивающие свидетельства «за» и «против» собственных пристрастий. Наши предвзятые мнения руководят нашим вниманием, нашими интерпретациями и памятью.

Во всех случаях, когда какой-либо член какой-либо группы поступает именно так, как и ожидали, мы надлежащим образом отмечаем этот факт: мнение, которое у нас существовало до этого, подтвердилось. Если же действия какого-либо члена какой-либо группы идут вразрез с нашими ожиданиями, мы можем объяснить или оправдать это особыми обстоятельствами (Crocker et al., 1983). Следователь-

[1] Позитивные действия — политическая программа, направленная на ликвидацию расовой дискриминации. — *Примеч. перев.*

но, стереотипы влияют на то, как мы истолковываем поведение окружающих (Kunda & Sherman-Williams, 1993; Sanbonmatsu et al., 1994; Stangor & McMillan, 1992).

Возможно, вы сами припомните такой период в своей жизни, когда вам — как бы вы ни старались — не удавалось заставить кого-то изменить свое мнение о вас; время, когда вас — что бы вы ни делали — постоянно неправильно понимали. Вероятность непонимания велика, когда кто-то *ожидает* неприятных столкновений с вами (Wilder & Shapiro, 1989). Уильям Айкс и его коллеги доказали это в опытах, участниками которых стали пары мужчин студенческого возраста. Когда пары приходили в лабораторию, экспериментатор предупреждал одного из участников каждой пары о том, что его «половина» — якобы один из самых недружелюбных людей, с которыми ему приходилось в последнее время общаться. Затем мужчин представляли друг другу и оставляли наедине на 5 минут. Участникам параллельного эксперимента говорили о том, что их «половина» — исключительно дружелюбный человек.

> **Ярлыки действуют на нас так же, как пронзительный вой сирены, и мы становимся глухими ко всем более тонким различиям, которые в спокойной обстановке непременно заметили бы.**
>
> *Гордон Оллпорт*
> Природа предрассудка, 1954

И «дружелюбные», и «недружелюбные» участники эксперимента были любезны со своими новыми знакомыми. На деле же те, кто был настроен на встречу с недружелюбным собеседником, изо всех сил старались расположить его к себе, и их усилия не пропали даром: к ним отнеслись доброжелательно. Но в отличие от тех, кого предупреждали о дружелюбии их напарников, испытуемые, ожидавшие встретить нелюбезного человека, приписали его дружелюбное поведение их собственным «нежностям» с ним. По завершении эксперимента они выразили своим собеседникам большее недоверие и оценили их поведение как менее дружелюбное. Вопреки очевидно доброжелательному поведению их напарников те участники эксперимента, которые уже были определенным образом предубеждены, «усмотрели» враждебность, якобы скрывающуюся за «улыбкой вежливости». Они никогда не увидели бы ничего подобного, если бы не верили в нее.

Что же касается информации, которая находится в разительном противоречии со стереотипом, то мы ее, конечно же, замечаем. Тем не менее, когда нам кажется,



Если поведение окружающих угрожает нашему стереотипу, мы спасаем его тем, что выделяем из группы, на которую он распространяется, новую подгруппу, например группу «пожилых олимпийцев»

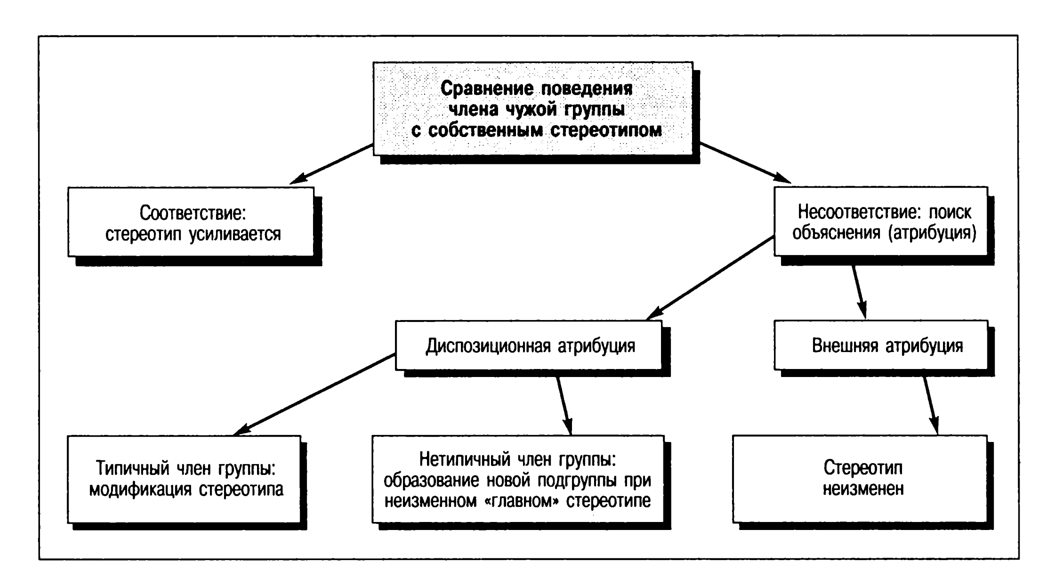


Рис. 9.9. Атрибуция и модификация стереотипа. Если чье-либо поведение не соответствует нашему стереотипу, мы можем пересмотреть стереотип, выделить подгруппу или приписать поведение каким-либо чрезвычайным обстоятельствам

что «список исключений» исчерпывается несколькими нетипичными личностями, мы можем спасти стереотип, если выделим из группы, на которую он распространяется, новую категорию (Brewer, 1988; Hewstone, 1994; Kunda & Oleson, 1995, 1997). Домовладельцы, не возражающие против соседства с совершенно определенными чернокожими, могут сформировать стереотипное представление о подгруппе чернокожих — «представителях среднего класса, достигших определенного профессионального уровня». Подобное *выделение подтипов* — формирование стереотипов, распространяющихся на подгруппы, — помогает поддерживать более общее стереотипное представление о том, что большинство чернокожих — нежелательные соседи (рис. 9.9). Доброжелательное отношение британских школьников к полицейским, охраняющим их школы и по-дружески относящихся к ним, не изменило в лучшую сторону их представления о полицейских вообще (Hewstone et al., 1992). Тот, кто считает, что женщины преимущественно пассивны и зависимы, может сформировать новую подгруппу «агрессивных феминисток» и включить в нее всёх тех дам, которые не соответствуют «базовому» стереотипу (S. E. Taylor, 1981).

Влияют ли стереотипы на наши суждения о конкретных людях?

У нас есть возможность завершить эту главу на вполне оптимистичной ноте: *мы нередко более позитивно оцениваем конкретных людей, чем группы, которые они представляют* (Miller & Felicio, 1990). Известно, что стоит нам узнать человека, как «стереотипы практически перестают влиять на суждения о нем» (Borgida et al., 1981; Locksley et al., 1980, 1982). Энн Локсли, Юджин Борджида и Нэнси Брекке пришли к этому выводу после того, как познакомили студентов Университета штата Миннесота с событиями, якобы имевшими место в жизни «Нэнси». В том, что было выдано за расшифровку телефонных разговоров Нэнси, она рас-

сказывала подруге, как вела себя в трех разных ситуациях (в том числе и тогда, когда в магазине к ней пристал какой-то подозрительный субъект). Некоторые студенты читали запись разговора, в котором Нэнси рассказывала, как решительно потребовала от мужчины оставить ее в покое, другие — в которой описывалось пассивное поведение Нэнси (она просто не обращала на мужчину никакого внимания, и в конце концов он ушел). Остальные студенты читали ту же самую запись, но только ее действующим лицом была не Нэнси, а Пол. На следующий день студентам нужно было предсказать, как Нэнси (или Пол) будет вести себя в других ситуациях.

Как знание половой принадлежности индивида повлияло на их прогнозы? Никак. На ожидания, связанные с решительностью действий персонажа, повлияло лишь то, что студенты узнали о нем накануне. Информация о половой принадлежности не повлияла даже на суждения испытуемых о его маскулинности или фемининности. Студенты совершенно забыли о гендерных стереотипах и оценивали Нэнси и Пола исключительно как индивидов.

Объяснение этих результатов в неявном виде присутствует в одном важном принципе, о котором рассказано в главе 3: при условии, что имеется (1) общая (базовая) информация о какой-либо группе и (2) тривиальная, но яркая информация об одном из ее членов, последняя обычно производит более сильное впечатление, нежели первая. Сказанное в первую очередь относится к ситуациям, когда индивид не соответствует нашим представлениям о типичном представителе данной группы (Fein & Hilton, 1992; Lord et al., 1991). Представьте себе, что вам рассказывают о том, как на самом деле вели себя *большинство* участников эксперимента по изучению конформизма, а затем демонстрируют запись краткого интервью с одним из них. Будете ли вы догадываться о поведении интервьюируемого, как это сделал бы неинформированный зритель (только на основании видеозаписи), проигнорировав базовую информацию о том, как на самом деле вели себя в массе своей испытуемые?

> Хороших женщин-альпинистов не бывает. Они либо плохие альпинисты, либо не настоящие женщины.
>
> Анонимный альпинист; цит. по: Rothbart & Lewis, 1988

Люди нередко верят в подобные стереотипы, но это не мешает им забывать о них, когда в их распоряжении оказывается живая, выразительная информация. Так, многие люди склонны считать, что «все политики — мошенники», но одновременно убеждены в том, что к их избранникам это не относится: «наш сенатор Джоунс — честный парень». (Поэтому нет ничего удивительного, когда люди, разделяющие столь нелестное мнение о политических деятелях вообще, как правило, переизбирают своих собственных представителей.)

Эти данные позволяют объяснить, казалось бы, необъяснимые результаты экспериментов, о которых рассказано выше. Нам известно, что: 1) гендерные стереотипы сильны; 2) при оценке работы люди мало внимания обращают на то, кем она выполнена — мужчиной или женщиной. Теперь нам понятно, почему это происходит: можно быть приверженцем стереотипных представлений о полах, но игнорировать их при оценке конкретного человека.

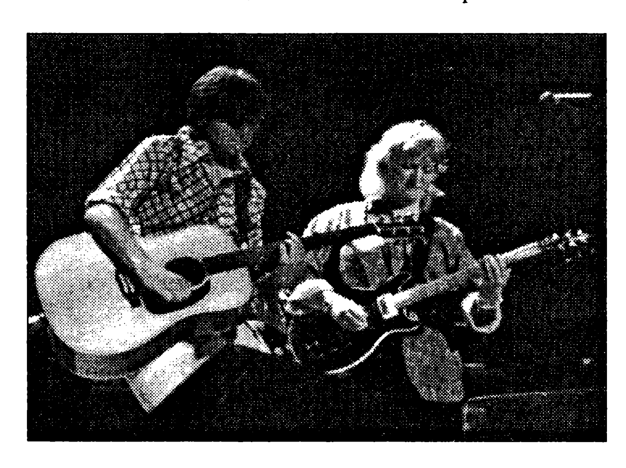
Тем не менее *сильные* стереотипы все-таки сказываются на наших суждениях об индивидах. Когда Томас Нельсон, Моника Бирнат и Мелвин Манис попросили студентов оценить рост мужчин и женщин по их индивидуальным фотографиям, они, как правило, говорили, что мужчины выше (Nelson, Biernat & Manis, 1990).

Это происходило даже тогда, когда мужчины и женщины были одного роста, когда студентов предупреждали о том, что в данной выборке пол и рост никак не связаны, и когда за правильный ответ им полагалось материальное вознаграждение.

В более позднем исследовании Нельсон, Микеле Акер и Манис демонстрировали студентам Мичиганского университета фотографии студентов университетских инженерной и фельдшерской школ вместе с описанием интересов последних (Nelson, Acker & Manis, 1996). Даже тогда, когда испытуемых предупреждали, что в выборке равное число студентов и студенток из каждой школы, одно и то же описание интересов чаще приписывалось учащемуся фельдшерской школы, если предъявлялось вместе с фотографией женщины. Следовательно, даже если известно, что сильные гендерные стереотипы нерелевантны, устоять против них невозможно.

Стереотипы влияют и на нашу интерпретацию событий (Dunning & Sherman, 1997). Если испытуемым говорили: «Кое-кому показалось, что утверждения политика ошибочны», они делали вывод о том, что политик лгал. Если говорили: «Кое-кому показалось, что утверждения физика вызывают сомнения», вывод был один — физик ошибся. Если говорили, что два человека повздорили, то выводы были разными в зависимости от того, кто эти два человека: если лесорубы — то возникало представление о драке, а если консультанты по вопросам семьи и брака — представление о словесной перепалке. Если участникам эксперимента сообщали, что за своей физической формой следит фотомодель, ее признавали тщеславной, а если спортсменка, занимающаяся троеборьем, — то говорили, что «она заботится о своем здоровье». Правда, нередко случалось, что испытуемые задним числом «признавали»: неверное описание события явилось следствием влияния на их интерпретации стереотипов. Подобно тому как тюрьма направляет и ограничивает активность заключенных, «когнитивная тюрьма» наших стереотипов направляет и ограничивает наши впечатления — таков вывод, к которому пришли Даннинг и Шерман.

Порой мы выносим суждения или начинаем общение с кем-либо, не имея за душой практически ничего, кроме стереотипа. В подобных случаях стереотипы способны лишить нас объективности и сильно исказить наши интерпретации и воспоминания о людях. По данным Чарльза Бонда, белые медсестры психиатрической клиники одинаково часто прибегали к мерам, ограничивающим физиче-



Нередко предрассудки людей в отношении определенной группы, например в отношении геев и лесбиянок, не распространяются на тех ее конкретных представителей, которых они хорошо знают и уважают. Примером может служить этот фолк-рок дуэт лесбиянок *The Indigo Girls*

скую активность белых и чернокожих больных, которых они хорошо знали (Bond, 1988). Однако по отношению к *вновь поступающим* больным они вели себя по-разному и чаще ограничивали физическую активность чернокожих, чем белых. При практически полном отсутствии информации «срабатывали» стереотипы.

Подобная предвзятость может проявляться и в более завуалированном виде. В эксперименте, проведенном Джоном Дарли и Пейджетом Гроссом, испытуемые, студенты Принстонского университета, смотрели видеозапись ученицы четвертого класса по имени Ханна (Darley & Gross, 1983). Одна группа испытуемых смотрела пленку, на которой Ханна была снята «в роли» ребенка из низов, живущего в малопривлекательном городском районе, другая — пленку, на которой Ханна изображала дочь высокооплачиваемых профессионалов, живущих в красивом загородном доме. Когда испытуемых попросили оценить предполагаемый уровень способностей девочки к разным школьным предметам, обе группы испытуемых отказались использовать для этого ее социальное положение и оценили его по отметкам. Затем обе группы смотрели вторую видеозапись: Ханна проходит устное тестирование, в ходе которого на какие-то вопросы она отвечает правильно, а на какие-то — неправильно.

Те из них, кто перед этим видел видеозапись Ханны «в роли» дочери обеспеченных родителей, оценили ее ответы как свидетельствующие о больших способностях и позднее припомнили, что на большинство вопросов девочка ответила правильно. Испытуемые, которые видели Ханну «в роли» девочки из низов, посчитали, что ее способности не соответствуют уровню четвертого класса, а потом вспомнили, что она неверно ответила едва ли не на половину вопросов. Не забудьте, что обе группы смотрели *одну и ту же* видеозапись тестирования. Это доказывает: когда стереотипы сильны, а информация об индивидууме неоднозначна (в отличие от той информации, которая была доступна в эпизодах с Нэнси и Полом), стереотипы могут *исподволь* влиять на наши суждения о людях.

И последнее. Мы более склонны к радикальным оценкам людей в тех случаях, когда их поведение противоречит нашим стереотипным представлениям (Bettencourt et al., 1997). Если женщина резко говорит человеку, пытающемуся встать впереди нее в очереди в кассу кинотеатра: «Не могли бы вы встать в конец?», она может показаться более самоуверенной, нежели мужчина, отреагировавший точно так же (Manis et al., 1988). Когда компания *Price Waterhouse*, одна из ведущих бухгалтерских компаний страны, отказала Энн Гопкинс в повышении по службе, участие в процессе социального психолога Сьюзн Фиске и ее коллег помогло Верховному суду США расценить этот отказ как проявление подобного стереотипного мышления (Fiske et al., 1991). Гопкинс — единственная женщина из 88 кандидатов на повышение — внесла наибольший вклад в достижения компании и, по общему мнению, была исключительно трудолюбивым и обязательным человеком. Правда, были и такие, кто говорил, что ей не хватает «хороших манер» и не грех поучиться ходить, разговаривать и одеваться «более женственно»... Изучив материалы этого дела и результаты исследований феномена стереотипов, Верховный суд решил, что поощрять только «мужскую» настойчивость значит действовать «на базе гендера»: «Наша цель не в том, чтобы разбираться, женственна мисс Гопкинс или нет, а в том, чтобы решить, связана ли негативная реакция партнеров на нее с тем, что она — женщина. Работодатель, возражающий против решительных действий женщины, служебное положение которой требует их, загоняет ее в не-

выносимую "Ловушку 22"[1]: их лишают работы и за решительные действия, и за их отсутствие».

Резюме

Современный взгляд на предрассудки, возникший благодаря недавним исследованиям, дает представление о том, каким образом стереотипное мышление, лежащее в основе предрассудков, становится «побочным продуктом» процесса обработки информации — способом, к которому мы прибегаем, чтобы упростить мир. Во-первых, распределение людей по категориям преувеличивает однородность внутри каждой группы и различия между разными группами. Во-вторых, сильно отличающийся от окружающих индивид, например единственный в большой группе людей представитель любого меньшинства, привлекает к себе повышенное внимание. Такие люди позволяют нам осознать различия, которые в иных обстоятельствах остались бы незамеченными. Совпадение двух неординарных событий — например, представитель меньшинства, совершивший нестандартное преступление, — способствует возникновению *иллюзорных взаимосвязей* между принадлежностью людей к определенной группе и их поведением. В-третьих, приписывание причин поведения окружающих их диспозициям способно привести к предвзятости, к *предрасположенности в пользу своей группы*: к приписыванию причин негативного поведения членов чужой группы их личностным чертам и к обесцениванию их позитивных поступков. Порицание жертвы также является следствием распространенной априорной веры в справедливое устройство мира: мир устроен справедливо, а поэтому люди имеют именно то, чего заслуживают.

У стереотипов есть как когнитивные источники, так и когнитивные последствия. Направляя наши интерпретации и нашу память, они приводят к тому, что мы «находим» свидетельства в их пользу даже там, где их нет. Следовательно, стереотипы живучи и с трудом поддаются модификации. В наибольшей степени они проявляются, если сложились давно, если касаются незнакомых людей и если выносятся решения относительно целых групп. Стереотипы способны неявно влиять на наши оценки поведения индивидов, даже если мы стараемся отбросить групповые стереотипы при интерпретации поведения людей, которых знаем.



Постскриптум автора

Можем ли мы победить предрассудки?

Социальные психологи больше преуспели в объяснении предрассудков, чем в их искоренении. Поскольку предрассудки — результат взаимодействия многих факторов, избавиться от них нелегко. И тем не менее сейчас мы уже представляем себе, какими методами можно их ослабить (об этих методах будет рассказано в следующих главах): если неравенство статусов рождает предрассудок, следует стремиться к созданию отношений, в которых будут доминировать сотрудничество и социальное равенство. Если мы знаем, что нередко дискриминация основывается на предрассудке, значит, нужно избавляться от дискриминации. Если

[1] «Ловушка 22» — название романа Дж. Хеллера. Синоним любой ситуации, парадоксальность которой заключается в том, что попавший в нее человек становится жертвой обстоятельств, независимо от того, что он делает. — *Примеч. перев.*

предрассудки поддерживаются социальными институтами, мы должны лишить их этой поддержки (например, заставить средства массовой информации пропагандировать межрасовое согласие). Если кажется, что члены чужой группы отличаются от членов нашей собственной группы больше, чем это есть на самом деле, нужно сделать над собой усилие, чтобы персонифицировать ее членов.

За время, прошедшее после окончания Второй мировой войны, многие из этих «противоядий» были использованы на практике, и гендерные и расовые предрассудки на самом деле стали менее распространенными явлениями. Исследования, проведенные социальными психологами, помогли также разрушить дискриминационные барьеры. «Нет никаких сомнений в том, что мы сильно рисковали, выступая на стороне Энн Гопкинс, — писала позднее Сьюзн Фиске. — Насколько нам было известно, до нас никто не предъявлял суду, рассматривающему дело о гендерной дискриминации, результатов изучения стереотипов... Наш успех означал бы, что они перекочевали с пыльных журнальных страниц в грязные траншеи юридических баталий, где могут быть полезны. Наше поражение могло травмировать клиента и нанести удар как по репутации социальной психологии, так и по моей репутации ученого. Когда я принимала решение, у меня не было никакой уверенности в том, что наше выступление в Верховном суде принесет успех» (Fiske, 1999).

Сейчас остается только наблюдать за тем, продолжатся ли эти позитивные изменения и в наступившем веке... или антагонизм вновь превратится в открытую враждебность, что при росте населения и уменьшении ресурсов — вполне реальная опасность.

ГЛАВА 10

Агрессия: причинение вреда другим

«Дорогой мистер Клинтон, сделайте так, чтобы в нашем городе больше не убивали, — писал в 1994 г. президенту 9-летний Джеймс Дарби из Нового Орлеана. — Людей убивают насмерть, и я боюсь, что меня тоже убьют. Пожалуйста, сделайте так, чтобы люди больше не умирали. Очень прошу Вас об этом. Я знаю, что Вы можете это сделать. Сделайте. Я *снаю* [так в письме], что Вы можете. Ваш друг Джеймс». Через 10 дней Джеймс был убит выстрелом, раздавшимся из проезжавшего мимо автомобиля.

Хотя предсказание Вуди Аллена о том, что «к 1990 г. похищение людей станет основным видом социальных контактов», и не сбылось, мир ужаснулся преступлениям с применением насилия, которые были совершены в 1990-х гг.

- Жители Великобритании, потрясенные тем, что два 10-летних мальчика забили до смерти Джеймса Балджера, 2-летнего малыша, и тем, что в период с 1985 по 1995 г. число преступлений, совершенных с применением насилия, увеличилось на 84%, обсуждали причины всплеска жестокости в обществе, которое когда-то славилось своей добропорядочностью (*ABC*, 1995).
- Немцы, ставшие свидетелями зверств неонацистов над иммигрантами из Турции, заговорили о том, что человеческие ценности утрачивают свое былое значение.
- Летом 1994 г. в Руанде около 750 000 человек, в том числе половина всех живших в стране представителей народности тутси, стали жертвами кровавого геноцида (Staub, 1999).

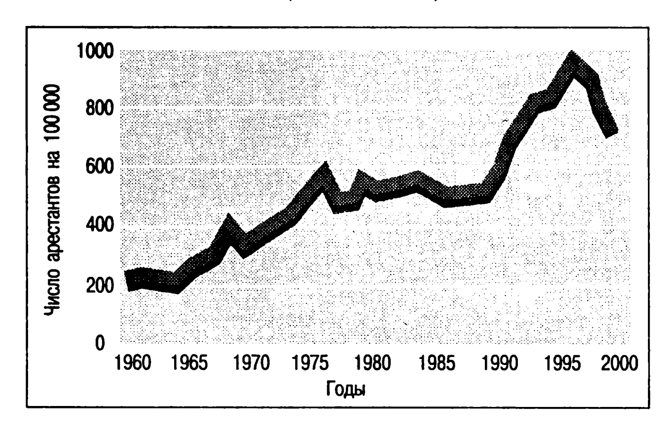


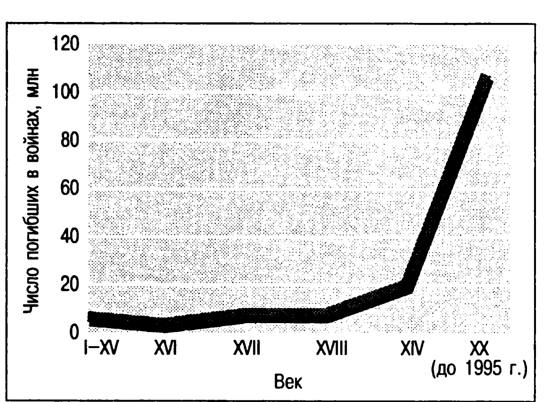
Рис. 10.1. Число подростков, арестованных в США за совершение преступлений с применением насилия. *Источник*: D. G. Myers, 2000

- Из 12 300 женщин, принявших участие в опросе, проведенном по заданию правительства Канады, 29% утвердительно ответили на вопрос: «Подвергались ли вы физическому или сексуальному насилию со стороны вашего партнера?» (Rodgers, 1994).
- В США, где улучшение работы полиции в сочетании с экономическим бумом конца 1990-х гг. привело к снижению уровня преступности, тем не менее ежегодно совершается более 1 миллиона преступлений с применением насилия. С 1960-х гг. и до того момента, как в 1995 г. она пошла на убыль, подростковая преступность возросла в 5 раз (рис. 10.1). Американцы были потрясены убийствами туристов на скоростных шоссе Флориды, нападениями толп молодых людей на женщин в Нью-Йорк Сити и расстрелами детей своих соучеников, в том числе и гибелью 29 школьников и учителей в штатах Кентукки, Миссисипи, Орегон и Колорадо в период с 1997 по 1999 г. Американцев, по словам президента Клинтона, «едва не захлестнула волна преступности и жестокости и разрушения семейных и общинных устоев».

> Каждый экземпляр огнестрельного оружия, каждый спущенный на воду военный корабль, каждая выпущенная ракета в конечном счете есть не что иное, как воровство у тех, кто голодает и лишен пищи, и тех, кто погибает от холода и лишен одежды.
>
> Президент *Дуайт Эйзенхауэр*
> Из выступления перед членами Американского общества издателей газет, 1953

- Ежедневно человечество расходует на вооружение и на содержание армий $2 миллиарда; этих денег вполне хватило бы для того, чтобы накормить миллионы людей, живущих за чертой бедности, дать им образование и улучшить экологическую обстановку, в которой они живут. В 250 войнах, развязанных в XX в., погибли 110 миллионов человек — население целой «державы мертвых», превышающее по численности население Франции, Бельгии, Нидерландов, Дании, Финляндии, Норвегии и Швеции вместе взятых (рис. 10.2).

Откуда у людей эта склонность к причинению зла друг другу? Может быть, мы, подобно мифическому Минотавру, — полулюди и полуживотные? Какие обстоятельства провоцируют вспышки враждебности? Способны ли мы контролировать собственную агрессивность? В этой главе мы попытаемся ответить на эти вопросы. Но сначала нужно прояснить сам термин «агрессия».



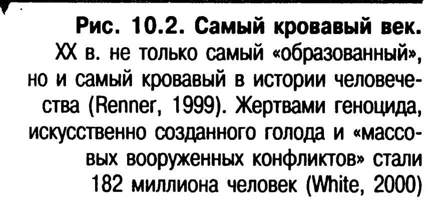


Рис. 10.2. Самый кровавый век. XX в. не только самый «образованный», но и самый кровавый в истории человечества (Renner, 1999). Жертвами геноцида, искусственно созданного голода и «массовых вооруженных конфликтов» стали 182 миллиона человек (White, 2000)

Что такое агрессия?

Члены религиозной секты разбойников-душителей на севере Индии проявляли агрессию, когда между 1550 и 1850 г. задушили более 2 миллионов людей, утверждая, что делают это во имя богини смерти Кали, которой поклонялись. Но люди пользуются тем же самым термином «агрессия», описывая настойчивого продавца. Социальные психологи проводят границу между подобным поведением самоуверенного, энергичного и деятельного человека и действиями, результатом которых становится причинение вреда окружающим или разрушение. В первом случае речь идет о напористости, во втором – об агрессии.

В главе 5 приводилось определение **агрессии** как физического или вербального поведения, цель которого — причинение вреда кому-либо. Под это определение не подпадают дорожно-транспортные происшествия, действия, совершаемые стоматологом в процессе лечения и причиняющие пациенту боль, а также случайные столкновения прохожих друг с другом на тротуарах и пешеходных дорожках. Под него подпадают рукоприкладство, прямые оскорбления и даже распространение сплетен. Чтобы оценить уровень агрессии индивида, исследователи обычно предлагают последнему решить, какой вред он способен причинить другому человеку, например, каким должен быть предназначенный другому удар током.

> Поступки, которые мы совершаем по отношению друг к другу, – самые странные, самые непредсказуемые и самые непостижимые из всех явлений, с которыми мы вынуждены сосуществовать. В природе нет ничего более опасного для человечества, чем само человечество.
>
> *Льюис Томас*, 1981

Под приведенное выше определение агрессии можно подвести два ее вида. Животным присуща *социальная* агрессия, для которой характерны приступы ярости, и *молчаливая* агрессия; именно ее демонстрирует хищник, подкрадывающийся к своей жертве. За эти виды агрессии «ответственны» разные участки мозга. Что же касается человека, то психологи выделяют следующие виды агрессии — «враждебную» и «инструментальную». Источником **враждебной агрессии** является гнев, и ее конечная цель — причинить вред. Если же причинение вреда не самоцель, а лишь средство достижения какой-либо другой цели, то мы имеем дело с **инструментальной агрессией**. В 1990 г. политические лидеры оправдывали войну в Персидском заливе, говоря, что их цель не варварское уничтожение 100 000 иракцев,



Покорение испанскими конкистадорами империи ацтеков Монтесумы. Гравюра XVIII в.

а освобождение Кувейта. Можно сказать, что враждебная агрессия «горячая», а инструментальная — «холодная».

Большинство убийств — результат враждебности. Примерно половина — следствия ссор, остальные — следствия любовных треугольников или драк, затеянных людьми, одурманенными алкоголем либо наркотиками (Ash, 1999). Подобные убийства импульсивны и происходят в результате эмоциональных взрывов; именно этим и объясняется, почему введение смертной казни не привело к уменьшению числа подобных преступлений, как свидетельствуют данные по 110 странам (Costanzo, 1998; Wilkes, 1987). Однако некоторые убийства — проявления инструментальной агрессии. С 1919 г. чикагскими гангстерами совершено более 1000 убийств, и бóльшая их часть — результат холодного расчета.

Теории агрессии

Изучая причины враждебной и инструментальной агрессии, социальные психологи основное внимание уделили следующим трем принципиальным идеям: 1) существует врожденная физиологическая потребность в агрессии; 2) агрессия является естественной реакцией на фрустрацию; 3) агрессивное поведение – результат научения.

Является ли агрессия врожденной?

Кто мы — добропорядочные, владеющие своими эмоциями «благородные дикари» или неуправляемые, импульсивные животные? В философских дискуссиях о природе человека было сломано немало копий. Сторонником первой точки зрения был французский философ XVIII в. Жан-Жак Руссо, утверждавший, что источник социального зла — не человеческая природа, а общество. Вторая точка зрения, ассоциирующаяся с именем английского философа Томаса Гоббса (1588–1679), заключается в том, что законы, создаваемые обществом, необходимы для обуздания животных инстинктов человека и контроля над ними. В XX в. представления Гоббса о биологической природе агрессии поддерживали Зигмунд Фрейд (Австрия) и Конрад Лоренц (Германия).

Теория инстинктивной агрессии и эволюционная психология

Фрейд считал, что источником человеческой агрессии являются саморазрушительные импульсы. Это направленная на других людей энергия примитивного стремления к смерти (которое он называл «инстинктом смерти»). Лоренц, знаток поведения животных, считал агрессию не столько саморазрушительной, сколько адаптивной. Однако и Фрейд, и Лоренц соглашались с тем, что агрессия по своей природе **инстинктивна** (универсальна и не является результатом научения), и если у человека нет возможности разрядиться, агрессия накапливается в нем либо до тех пор, пока не произойдет взрыв, либо до тех пор, пока подходящий стимул не высвободит ее и она не выйдет наружу подобно тому, как мышь высвобождается из мышеловки. Хотя Лоренц и считал также, что мы имеем врожденные механизмы сдерживания агрессии (то, что нас обезоруживает), он, тем не менее, опасался последствий усиления «бойцовских инстинктов» человека без одновременного развития механизмов их подавления (Lorenz, 1976). Концентрация внимания на высвобождении агрессивной энергии помогает объяснить, почему в войнах XX в. было убито больше людей, чем за всю предыдущую историю человечества.



– Разумеется, мы никогда не пустим его в ход против наших потенциальных врагов, но оно позволяет нам вести переговоры с позиции силы.

Развитию своих деструктивных способностей люди уделили значительно больше внимания, чем развитию способности сдерживать агрессию

Идея о том, что агрессия — это инстинкт, прекратила свое существование после того, как едва ли не все мыслимые примеры поведения человека оказались включенными в перечень его предполагаемых инстинктов. В опубликованном в 1924 г. обзоре книг по социологии приводится перечень 6000 предполагаемых инстинктов (Barash, 1979). Социологи пытались *объяснить* социальное поведение, *давая ему название*. Эта игра «объясни с помощью названия» весьма соблазнительна: «Почему овцы собираются вместе?» — «Потому что у них есть стадное чувство». — «Откуда вы знаете, что у них есть стадное чувство?» — «Разве вы не видите? Они же всегда ходят стадом!».

Теория инстинктивной агрессии не может объяснить, почему разным людям и разным культурам агрессия свойственна в разной степени. Как на основании этой теории объяснить разницу между миролюбием ирокезов до появления белых завоевателей и их агрессивностью после вторжения (Hornstein, 1976)? Хотя биологические факторы и *влияют* на агрессию, склонность людей к агрессивным действием нельзя называть инстинктивным поведением.

Однако, по мнению специалистов в области эволюционной психологии Дэвида Басса и Тодда Шаклфорда, в жизни наших далеких предков агрессия иногда выполняла адаптивную функцию (Buss & Shackelford, 1977). Агрессивное поведение было стратегией, которая помогала добывать пропитание, защищаться от нападений, запугивать или устранять соперников в борьбе за женщин и удерживать сексуальных партнеров от неверности. В некоторых доиндустриальных обществах храбрые воины имели и более высокий социальный статус, и бóльшие репродуктивные возможности (Roach, 1998). По мнению Басса и Шаклфорда, относительно высокий уровень агрессии мужчин против мужчин, присущий всем историческим этапам развития человечества, объясняется адаптивной значимостью агрессии. «Из этого не следует, что... мужчинам присущ “инстинкт агрессии”, если под этим понимать некую сдерживаемую энергию, которая должна быть высвобождена. Скорее, речь должна идти о том, что мужчины унаследовали от своих

успешных предков некие психологические механизмы», которые увеличивают их шансы на передачу своих генов будущим поколениям.

Влияние нервной системы

Поскольку агрессия — сложное поведение, нельзя сказать, что ее контролирует какой-то определенный участок мозга. Однако ученым удалось установить, какие именно участки нервной системы облегчают агрессивное поведение человека и животных. Активация этих зон мозга приводит к усилению враждебности, а дезактивация — к ее ослаблению. Следовательно, даже кротких животных можно спровоцировать на агрессивное поведение, а свирепых — заставить подчиниться.

В одном из экспериментов исследователи ввели электрод в тот самый участок мозга обезьяны-лидера, который контролирует сдерживание агрессии. Одну маленькую обезьянку научили нажимать кнопку, активирующую этот электрод, всякий раз, когда от лидера начинала исходить угроза. Существует возможность активировать и мозг человека. После того как одна женщина подверглась безболезненной процедуре — электростимуляции миндалевидной железы (участка коры головного мозга), она впала в ярость и разбила о стену свою гитару, лишь по счастливой случайности не задев при этом головы своего психиатра (Moyer, 1976; 1983).

Значит ли это, что мозг склонных к агрессии людей в известном смысле аномален? Чтобы ответить на этот вопрос, Адриан Рэйн и его коллеги с помощью сканирования измерили активность мозга убийц, жестокость которых нельзя было объяснить ни беспризорностью, ни насилием, пережитым ими в детском возрасте, и определили количество серого вещества в мозге мужчин, склонных к антисоциальным поступкам (Rain, 1998, 2000). Они нашли, что префронтальная кора, исполняющая функцию аварийного тормоза для участков головного мозга, «ответственных» за агрессивное поведение, у них на 14% менее активна, чем у нежестоких убийц, а ее объем у лиц, ведущих антисоциальный образ жизни, на 15% меньше, чем у среднестатистического человека. Можно ли утверждать, что аномалия головного мозга сама по себе создает предрасположенность к насилию? Возможно, нет, но что касается некоторых людей, склонных к жестокости, то для них она, весьма вероятно, является определенным фактором (Davidson et al., 2000).

Генетические факторы

Наследственность влияет на чувствительность нервной системы к возбудителям агрессивности. Давно известно, что можно вывести породу особо агрессивных представителей многих биологических видов. Иногда это делается для определенных практических нужд (примером может служить разведение бойцовых петухов), иногда — для исследовательских целей. Из обычных мышей-альбиносов финский психолог Кристи Лагерспец вывела более агрессивных и менее агрессивных, чем они сами, мышей (Lagerspetz, 1979). Через 26 поколений она получила помет, в котором были свирепые мыши, и помет, состоявший из спокойных особей.



Агрессивность питбультерьера обусловлена его генами

Разным людям, как и разным приматам, агрессивность свойственна в разной степени, и это впол-

не естественно (Asher, 1987; Olweus, 1979). Наши темпераменты, т. е. то, насколько мы эмоциональны и «реактивны», отчасти являются нашим биологическим наследством, результатом реактивности нашей симпатической нервной системы (Kagan, 1989). Темперамент индивида проявляется уже в детстве и, как правило, не изменяется на протяжении всей жизни (Latsen & Diener, 1987; Wilson & Matheny, 1986). Бесстрашный, импульсивный и вспыльчивый ребенок рискует превратиться в подростка, склонного к насильственным действиям (American Psychological Association, 1993). Однояйцевые близнецы, когда их расспрашивают по отдельности, более, чем двуяйцевые, склонны соглашаться с тем, что у них «взрывной темперамент» или что они дерутся (Rushton et al., 1986; Rowe et al., 1999). Половина однояйцевых близнецов тех людей, чьи преступления доказаны, тоже состоят на учете в полиции, а аналогичный показатель для двуяйцевых близнецов — только 20% (Raine, 1993).

Биохимические факторы

Чувствительность к возбудителям агрессии зависит также и от химического состава крови. Как результаты лабораторных исследований, так и данные полиции позволяют говорить о том, что алкоголь «выпускает агрессию наружу» (Bushman & Cooper, 1990; Bushman, 1993; Taylor & Chermack, 1993). Склонные к насилию люди чаще имеют пристрастие к спиртному и становятся агрессивными в состоянии алкогольного опьянения (White et al., 1993). Ниже приводятся некоторые данные, доказывающие эти утверждения.

- В лабораторных условиях люди, находившиеся в состоянии алкогольного опьянения, наказывали «учеников» более сильными ударами тока и с большей озлобленностью вспоминали о личностных конфликтах (MacDonald et al., 2000).
- В реальной жизни статистика такова: 4 из 10 преступлений с применением насилия совершаются пьяными (Bureau of Justice Statistics, 1998).
- Результаты опросов насильников свидетельствуют о том, что более половины из них перед совершением преступления употребляли спиртные напитки. По данным недавно проведенного опроса, почти 90 000 студентов из 171 колледжа и университета, 80% из тех, кто имел опыт сексуального насилия, признались, что этому предшествовало употребление спиртных напитков или алкоголя (Pressley et al., 1997).



Алкоголь и сексуальное насилие. «Обыкновенными мужчинами, которые слишком много выпили», назвала газета *New York Times* банду, которая среди бела дня совершила насилие в отношении примерно 50 женщин, участниц парада в Нью-Йорке в июне 2000 г. «Разгоряченные спиртным, они поначалу только кричали и улюлюкали, но потом набросились на женщин и принялись хватать их, обливать водой и сдергивать с них лифчики и трусики». *Источник*: Staples, 2000

- В 65% убийств и в 55% домашних драк и случаев насилия преступник или жертва (или оба) находились в состоянии алкогольного опьянения (American Psychological Association, 1993).
- Как правило, если после специального лечения мужья-алкоголики, избивавшие своих жен, перестают злоупотреблять спиртным, они также становятся и менее агрессивными (Murphy & O'Farrell, 1996).

Алкоголь усиливает агрессивность, потому что люди перестают анализировать свои поступки и утрачивают способность предвидеть их последствия (Hull & Bond, 1986; Ito et al., 1996; Steele & Southwick, 1985). Алкоголь лишает людей индивидуальности и выводит из строя «сдерживающие центры».

Агрессивность коррелирует и с содержанием в крови мужского полового гормона тестостерона. Хотя влияние этого гормона значительно сильнее проявляется у низших животных, чем у человека, лекарственные препараты, снижающие уровень тестостерона в крови склонных к насилию мужчин, способны снизить и уровень их агрессивности. Мужчины с очень высоким содержанием тестостерона в крови несколько более нервозно реагируют на сигналы электронных пейджеров (Dabbs et al., 1998). Они также более импульсивны и раздражительны и хуже справляются с фрустрацией (Harris 1999).

После достижения 25-летнего возраста и содержание тестостерона в крови мужчин, и число совершаемых ими преступлений с применением насилия идут на убыль. Известно, что уровень тестостерона у заключенных, отбывающих наказание за совершение тяжких неспровоцированных преступлений, выше, чем у тех, кто осужден за совершение преступлений ненасильственного характера (Dabbs, 1992; Dabbs et al., 1995, 1998). Подростки и взрослые мужчины, уровень содержания тестостерона в крови которых высок, более предрасположены к правонарушениям, наркомании и агрессивным реакциям на провокации (Archer, 1991; Dabbs & Morris, 1990; Olweus et al., 1988). По словам Джеймса Даббса, тестостерон — это «маленькая молекула, оказывающая огромное влияние» (Dabbs, 2000). Инъекция тестостерона автоматически не сделает мужчину агрессивным, тем не менее мужчины с низким содержанием тестостерона в крови менее склонны к агрессивным реакциям на провокации (Geen, 1998). Тестостерон можно сравнить с аккумулятором: чем более он разряжен, тем хуже работают те приборы, которые питаются от него.

ВОПРОС. Некоторые заключенные, отбывающие наказание за тяжкие сексуальные преступления, желая избавиться от постоянных, порочащих их импульсов и надеясь сократить срок своего заключения, просили кастрировать их, т. е. сделать им операцию, которая по своей сути менее болезненна, чем гистеротомия (рассечение матки) у женщин. Следует ли удовлетворять подобные просьбы? Если да и если больше не будет оснований опасаться, что они снова «примутся за старое», как поступать с прооперированными? Можно ли сокращать им срок тюремного заключения? Или, может быть, их вообще можно выпускать на волю сразу после операции?

Другим «обвиняемым», нередко упоминаемым при обсуждении агрессивного поведения, является низкий уровень содержания в крови нейротрансмиттера серотонина — химического вещества, недостаток которого характерен и для людей, находящихся в состоянии депрессии. Для приматов и людей разного возраста, склонных к насильственным действиям, характерен низкий уровень серотонина в крови (Bernhardt, 1997; Mehlman, 1994; Wright, 1995). Более того, искусственное снижение концентрации серотонина в лабораторных условиях усиливает

агрессивную реакцию испытуемых на неприятные для них действия и их готовность «наказывать» электрошоком.

Важно помнить, что связь между поведением человека и содержанием в тестостерона и серотонина в его крови — «улица с двусторонним движением». Так, тестостерон способствует доминированию и агрессивности, но доминирование или успех в каком-либо деле приводят к повышению его концентрации в крови (Mazur & Booth, 1998). После финальной игры чемпионата мира по футболу или ответственного баскетбольного матча между извечными соперниками содержание тестостерона в крови болельщиков победителей возрастает, а у болельщиков проигравших — снижается (Bernhardt et al., 1998). У людей, чей социально-экономический статус по каким-либо причинам понизился, содержание серотонина в крови невелико. Эволюционные психологи предполагают, что природа, возможно, таким образом «готовит» их к тому, чтобы они не боялись идти на риск, который может принести им удачу (Wright, 1995).

> Две трети всех преступлений можно было бы без труда предотвратить, если бы у нас была возможность погрузить в криогенный сон всех здоровых мужчин в возрасте от 12 до 28 лет.
>
> *Дэвид Ликкен* Антисоциальные личности, 1995

Итак, нервная система, а также генетические и биохимические факторы оказывают существенное влияние на агрессивность индивида. Биологические факторы делают одних людей более предрасположенными к агрессивным реакциям на конфликты и провокации, чем других. Но можно ли назвать агрессию настолько неотъемлемой частью человеческой природы, что о мире нечего и мечтать? По предложению Американской психологической ассоциации и Международного совета психологов многие организации поддержали следующую формулировку, касающуюся насилия, авторы которой — ученые, представляющие многие страны (Adams, 1991): «С точки зрения науки некорректно [утверждать, что] человек по своей природе генетически запрограммирован на войну или на любое другое проявление насилия [или что] причина войны — "инстинкт" или любой другой единственный мотив». Как станет ясно из дальнейшего изложения, существуют способы снижения человеческой агрессивности.

Является ли агрессия реакцией на фрустрацию?

Теплый вечер. Вы устали после двухчасовых занятий, вам очень хочется пить. Взяв у приятеля взаймы немного мелочи, вы бежите к ближайшему автомату с газированной водой. Автомат еще не успевает проглотить монеты, а вы уже почти ощущаете во рту вкус холодной, освежающей кока-колы. Но когда вы нажимаете кнопку, ничего не происходит. Вы нажимаете ее снова. Затем нажимаете кнопку «возврат монет». В ответ — тишина. Вы повторяете свою «просьбу» более нетерпеливо. Ничего. И тогда вы начинаете трясти и пинать автомат. Вы возвращаетесь в аудиторию не только не утолив жажды, но и выбросив на ветер деньги. Нужно ли вашему соседу по комнате держаться от вас подальше? Можно ли сказать, что сейчас вы более склонны к тому, чтобы сказать или сделать что-либо обидное?

Одна из первых психологических теорий агрессии, популярная теория фрустрации—агрессии, отвечает: «Да». «Фрустрация всегда приводит к проявлению агрессии в той или иной форме», — говорили Джон Доллард и его коллеги (Dollard et al., 1939, p. 1). **Фрустрация** — это все, что препятствует достижению нашей цели (например, описанный выше неисправный автомат для прохладительных напит-

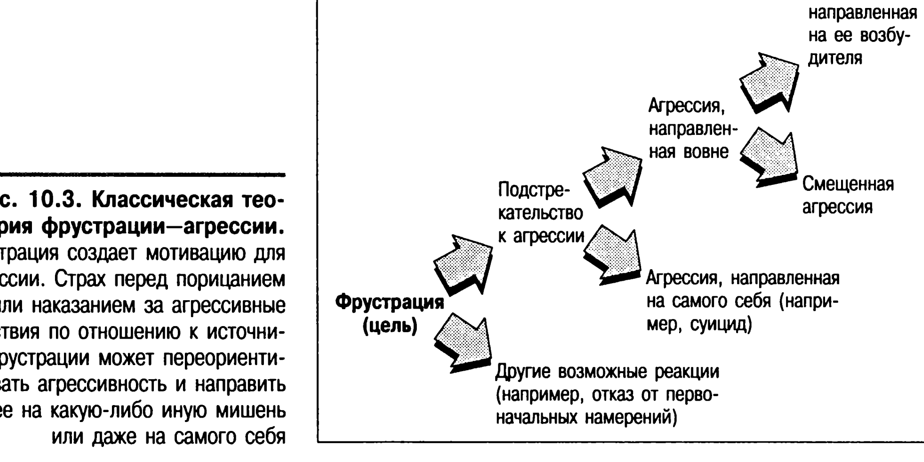


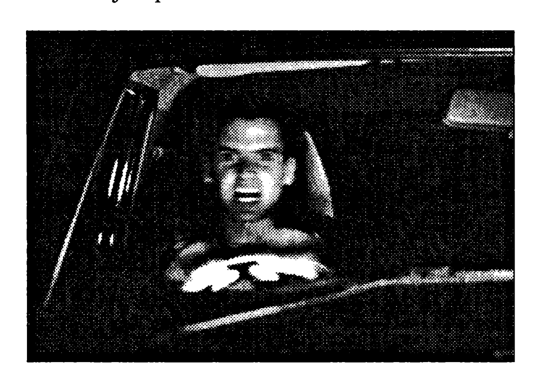
Рис. 10.3. Классическая теория фрустрации—агрессии. Фрустрация создает мотивацию для агрессии. Страх перед порицанием или наказанием за агрессивные действия по отношению к источнику фрустрации может переориентировать агрессивность и направить ее на какую-либо иную мишень или даже на самого себя

ков). Фрустрация усиливается, если у нас есть очень веские основания для того, чтобы стремиться к достижению цели, если мы рассчитываем получить от этого удовлетворение, а у нас ровным счетом ничего не получается.

Как следует из рис. 10.3, агрессивная энергия совсем не всегда направляется на возбудителя агрессии.

Мы умеем сдерживать импульсивные реакции, особенно если у нас есть основание полагать, что окружающие не одобрят нашего поведения или накажут нас; в таких ситуациях мы направляем свою враждебность в более безопасное для нас русло.

Вспомните старый анекдот о том, как повел себя мужчина, на которого накричал босс. Он устроил скандал жене, та в свою очередь выругала сына, сын пнул ногой пса, а пес укусил почтальона. Этот анекдот — прекрасная иллюстрация **замещения** агрессии. Однако и в лабораторных условиях, и в реальной жизни замещение агрессии наиболее вероятно в том случае, когда мишень имеет некоторое сходство с ее возбудителем и когда поведение мишени дает пусть даже незначительный повод для раздражения, высвобождающий замещенную агрессию (Marcus-Newhall et al., 2000; Pedersen et al., 2000). Большинство из нас неоднократно убеждались: если человек сдерживает злость, одного банального замечания бывает достаточно, чтобы вызвать у него неадекватную реакцию.



Агрессия, вызванная фрустрацией, нередко проявляется в виде «водительской ярости»

Пересмотр теории фрустрация—агрессия

Экспериментальная проверка теории фрустрация—агрессия дала неоднозначные результаты: в некоторых случаях фрустрация приводила к усилению агрессивности, в некоторых — нет. Так, если причины фрустрации понятны, — как, например, в одном эксперименте Юджина Бернстайна и Филипа Уорчела, когда их помощник мешал группе решать проблему, потому что плохо работал его слуховой аппарат (а не потому, что просто был невнимательным), — она вызывает не агрессию, а раздражение (Burnstein & Worchel, 1962). Но и фрустрация, причины которой понятны, все равно вызывает разочарование, однако она «не запускает» механизм такой сильной агрессии, как фрустрация, для которой мы не находим оправдания (Dill & Anderson, 1995).

Обратите внимание: теория фрустрация—агрессия создавалась не для объяснения инструментальной агрессии, а для объяснения враждебной агрессии.

Убедившись в том, что классическая теория переоценивает связь между фрустрацией и агрессией, Леонард Берковиц пересмотрел ее (Berkowitz, 1978, 1989). По мнению Берковица, фрустрация рождает *гнев* — эмоциональную готовность к агрессивным действиям. Гнев возникает тогда, когда у того, кто вызвал нашу фрустрацию, была возможность действовать иначе (Averill, 1983; Weiner, 1981). Переживающий фрустрацию человек особенно склонен к тому, чтобы взорваться, когда возбудители агрессии «вышибают пробку», высвобождая дотоле сдерживаемый гнев. Иногда «пробка вылетает» и сама по себе, «без посторонней помощи». Но, как мы увидим, возбудители, ассоциирующиеся с агрессией, усиливают агрессивность (Carlson et al., 1990).

Можно ли сказать, что фрустрация и депривация — это синонимы?

Представьте себе человека в состоянии сильной фрустрации — экономической, сексуальной или политической.

Мне почему-то кажется, что вы подумаете о ком-то, кто находится в состоянии экономической, сексуальной или политической *депривации*. И совсем небезосновательно: для роста преступности достаточно и незначительного роста числа безработных (Catalano et al., 1997). Когда в конце 1990-х гг. в Америке резко сократилась безработица, количество преступлений, совершенных с применением насилия, тоже пошло на убыль.

Несчастья, которые терпеливо переносятся, когда они кажутся неизбежными, становятся совершенно невыносимыми, стóит только зародиться мысли о том, что их вполне можно было бы избежать.

Алексис де Токвилль, 1856

Однако фрустрация может и не зависеть от депривации. Большинство людей, находящихся в состоянии сексуальной фрустрации, скорее всего, не давали обета воздержания, равно как и большинство испытывающих экономическую фрустрацию — отнюдь не обитатели нищих кварталов Ямайки. Когда в период Великой депрессии экономические трудности были уделом большинства, преступность оставалась практически на обычном уровне. В соответствии с выводом, к которому в 1969 г. пришла Национальная комиссия, изучавшая причины насилия, и меры, направленные на его предотвращение, успехи экономики способны даже усилить фрустрацию и привести к эскалации насилия. Давайте сделаем паузу и поговорим об этом парадоксальном выводе.

Перед самым бунтом, который произошел в Детройте в 1967 г. и во время которого были убиты 43 человека и сожжены 683 материальных объекта, губернатор

штата Мичиган с гордостью сообщил журналистам о том, что штат лидирует в соблюдении Закона о гражданских правах, и о том, что за последние 5 лет федеральное правительство вложило в Детройт $367 миллионов. Не успели его слова стать достоянием гласности, как чернокожее население пригорода Детройта начало такую акцию гражданского неповиновения, равной которой в XX в. в США не было.

Люди были в шоке. Почему Детройт? Хотя экономическое положение чернокожих жителей Детройта и отличалось худшим экономическим положением по сравнению с белыми, но в остальных регионах эта разница была еще более ощутимой. Национальная консультативная комиссия по массовым беспорядкам гражданского населения, созданная для выяснения причин беспорядков, пришла к следующему выводу: их непосредственной психологической причиной стала фрустрация ожиданий, возникших в результате законодательных и судебных побед в области гражданских прав, которыми были отмечены 1960-е гг. Когда происходит «революция растущих ожиданий», т. е. то, что имело место в Детройте и в других местах, фрустрация может усилиться, даже несмотря на улучшающиеся условия жизни.

> Про человека, который отрешен от чего-то такого, что большинство считает привлекательным или желанным, я бы сказал, что он находится в состоянии депривации; фрустрацию же он испытывает только тогда, когда, уже предвкушая удовольствие, которое получит от этого «чего-то», вдруг узнает, что оно ему недоступно.
>
> *Леонард Берковиц*, 1972

Этот принцип универсален. Группа политологов и социальных психологов, которой руководили Айво и Розалин Фейерабенд, применила теорию фрустрации—агрессии для изучения политической нестабильности в 84 странах (Feierabend & Feierabend, 1968, 1972). По мере того как возрастали образовательный уровень и урбанизация, население быстро развивающихся стран начинало лучше понимать, какие возможности открываются перед теми, кто имеет деньги. Но поскольку финансовое благополучие обычно создается постепенно, разрыв между тем, к чему люди стремились, и их реальными достижениями усиливал фрустрацию. Даже при снижающемся уровне депривации наблюдалась эскалация фрустрации и политической агрессии. Ожидания обгоняли реальность.

> Рост неудовлетворенности женщины прямо пропорционален ее развитию.
>
> *Элизабет Кейди Стентон*, американская суфражистка (1815–1902)

Однако это вовсе не значит, что депривация и социальная несправедливость не имеют никакого отношения к социальным волнениям; социальная несправедливость может быть их первопричиной даже и тогда, когда она не является непосредственной психологической причиной. Суть сказанного в другом, а именно: *фрустрацию порождает пропасть, отделяющая достижения от ожиданий.*

Относительная депривация

Часто фрустрация усиливается, когда мы сравниваем себя с другими. Удовлетворенность рабочих своим положением зависит от того, получают ли они за свой труд оплату, равную оплате труда их коллег (Yuchtman, 1976). Повышение заработной платы городских полицейских, временно улучшающее их настроение, может ухудшить настроение пожарных. Сказанное в первую очередь относится к людям с низкой самооценкой: именно у них подобное «нелестное сравнение» способно вызвать чувство **относительной депривации** (Collins, 1996; Wood, 1989).

Подобные чувства прогнозируют реакции представителей национальных меньшинств США и Канады на то, что они воспринимают как ущемление их прав (Kawakami & Dion, 1993, 1995). Относительная депривация объясняет также, почему женщины, занимающие те же должности, что и мужчины, но работающие меньше, чем они, ощущают, что им недоплачивают, только в том случае, когда их сравнивают с коллегами-мужчинами (Bylsms & Major, 1994; Zanna et al., 1987). Она помогает понять, почему в обществе, в котором существует значительное финансовое неравенство, люди чувствуют себя менее счастливыми и высок уровень преступности (Hagerty, 2000; Kawachi et al., 1999). Она объясняет и то, почему население Восточной Германии восстало против коммунистического правления: уровень жизни в Восточной Германии был выше, чем в некоторых странах Западной Европы, но ниже, чем в соседней ФРГ, что и вызвало фрустрацию (Baron et al., 1992). После объединения у восточных немцев, которые не идентифицировали себя как «немцев», было больше оснований для разочарования, ибо их зарплаты все еще отставали от «западных» (Wenzel, 2000).

Дом может быть большим или маленьким. До тех пор пока окружающие дома такие же маленькие, он удовлетворяет все социальные потребности хозяина в жилище. Но стоит только возле него появиться дворцу, как он из маленького дома сразу же превращается в лачугу.

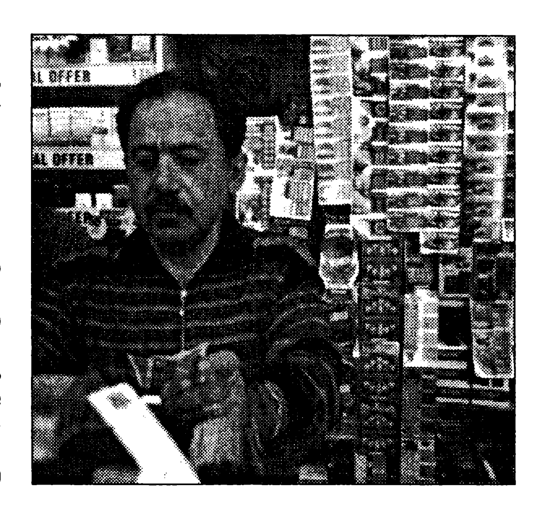
Карл Маркс

Термин *«относительная депривация»* был введен в научный оборот исследователями, изучавшими чувство удовлетворенности американских солдат во время Второй мировой войны (Merton & Kitt, 1950; Stouffer et al., 1949). Ирония заключается в том, что у служивших в авиации скорость продвижения по службе вызывала бо́льшую фрустрацию, чем у тех, кто служил в военной полиции, хотя объективно у последних продвижение было и более медленным, и менее предсказуемым. Военные летчики быстро поднимались вверх по служебной лестнице, отчего, возможно, большинству из них и стало казаться, что их уровень выше среднего и что они лучше военных полицейских (предрасположенность в пользу самих себя). В результате их ожидания начали обгонять их достижения. Результат? Фрустрация. А там, где появляется фрустрация, недалеко и до агрессии.

Сегодня один из возможных источников подобной фрустрации — пропаганда роскоши телепрограммами и телевизионными рекламами. В тех культурах, где телевидение стало непременным элементом жизни, оно способно превратить абсолютную фрустрацию (у меня нет того, что есть у других) в относительную депривацию (я лишен того, что есть у других). Карен Хенниган и ее коллеги проанализировали криминальную ситуацию в американских городах в то время, когда телевидение только входило в их жизнь (Hennigan et al., 1982). В 34 городах, в которых к 1951 г. уже было много владельцев телеприемников, в 1951 г. количество краж без отягчающих обстоятельств (таких, например, как кражи из магазинов и угоны велосипедов) значительно возросло. В других 34 городах, администрация которых заморозила введение телевещания и отложила его на 1955 г., аналогичный скачок пришелся как раз на 1955 г.

Является ли агрессия приобретенным социальным навыком?

Создатели теорий агрессии, основанных на инстинктах или фрустрации, исходили из того, что враждебность рождается в человеке из его эмоций, которые естест-



Относительная депривация. Как сообщают средства массовой информации, владельцу магазина из штата Мичиган Джорджу Кассабу повезло: он продал свою половину билета, на который выпал самый большой в истории лотерей выигрыш – $363 миллиона, и заработал на этом $2000. Кассаб был вполне доволен сделкой до тех пор, пока не узнал, что владелец второй половины выигрышного билета заработал на его продаже $1 800 000. По последним сообщениям, несчастный житель Мичигана собирался подавать в суд на Бюро лотерей своего штата. «Это же форменное оскорбление, – сказал Кассаб. – Я и не подумаю взять у них эти деньги». Цит. по газете *Detroit News, May*, 2000

венным образом «выталкивают» агрессию изнутри наружу. Социальные психологи утверждают, что то же самое делает и научение: оно тоже «выталкивает» из нас агрессию.

Плоды, которые приносит агрессия

Анализируя собственный опыт и наблюдая за другими, мы понимаем, что агрессия иногда вознаграждается. В лабораторных условиях миролюбивые животные превращаются в свирепых забияк. С другой стороны, неоднократные поражения порождают покорность (Ginsburg & Allee, 1942; Kahn, 1951; Scott & Marston, 1953).

Люди тоже способны приучиться к тому, что агрессивность вознаграждается. Весьма вероятно, что агрессивность ребенка, чьи агрессивные поступки держат в страхе его сверстников, с годами будет возрастать (Patterson et al., 1967). На счету агрессивных хоккеистов, которые за свою жесткую игру чаще других оказываются на скамейке штрафников, больше забитых шайб, чем у их неагрессивных товарищей по команде (McCarthy & Kelly, 1978a, 1978b). Члены юношеской хоккейной команды Канады, чьи отцы приветствуют физически агрессивную игру, ведут себя на льду наиболее агрессивно и демонстрируют жесткую игру (Ennis & Zanna, 1991). В данном случае агрессия — инструмент достижения определенного вознаграждения.

Коллективная жестокость тоже может приносить свои плоды. В 1980 г., после беспорядков в пригороде Либерти-Сити (штат Майами), президент Картер прибыл туда, чтобы лично заверить жителей в том, что он обеспокоен их положением, и пообещать помощь федерального правительства. Вскоре после детройтских беспорядков 1967 г. концерн *Ford Motor Company* стал принимать на работу больше представителей национальных меньшинств, что послужило комику Дику Грегори поводом для шутки: «Прошлым летом пожар подобрался слишком близко к заводу Форда. Смотри не подпали своих “Мустангов”, детка». После 1985 г. беспорядки в ЮАР приняли угрожающий характер, что вынудило правительство отменить законы, запрещающие смешанные браки, предложить восстановить в правах чернокожее население (без предоставления ему права голоса) и отменить ненавистные всем законы о передвижении, с помощью которых контролировались перемеще-



Агрессия может восприниматься как инструмент достижения какой-либо цели. Именно так и воспринимает ее этот палестинец, представленный на видеопленке вместе с израильским солдатом Нахсоном Ваксманом, который позднее был убит

ния чернокожих. Речь не о том, что люди сознательно планировали использовать агрессию как средство достижения своих целей, а о том, что иногда агрессия приносит свои плоды. А если и не приносит, то, как минимум, привлекает внимание к тем, кто ее проявляет.

То же самое можно сказать и о террористических актах, когда люди, лишенные какой бы то ни было власти, оказываются в центре всеобщего внимания. «Убьешь одного — запугаешь десять тысяч» — говорит старинная китайская пословица. В наши дни, когда страны и континенты теснейшим образом связаны между собой, убийство одного человека способно напугать десятки миллионов. Именно это и произошло после того, как в Лондоне взорвались бомбы, подложенные бойцами Ирландской республиканской армии, и после взрыва в 1995 г. здания федерального назначения в Оклахома-Сити, который привлек к себе внимание всей Америки. А смерть в течение 1985 г. от рук террористов 25 американцев напугала путешественников больше, чем гибель в автомобильных авариях 46 000 наших сограждан. По мнению Джеффри Рубина, терроризм, безусловно, пойдет на убыль, если лишить его того, что Маргарет Тэтчер назвала «кислородом гласности» (Rubin, 1986). Вспоминается один эпизод, имевший место в 1970-х гг.: обнаженные зрители «сновали» по футбольному полю всего несколько секунд, зная, что телекамерам и этого времени достаточно. Как только средства массовой информации решают игнорировать те или иные инциденты, явление как таковое идет на спад.

Научение посредством наблюдения

Создателем одной из теорий агрессии, известной как **теория социального научения**, является Альберт Бандура (Bandura, 1997). По мнению автора, мы усваиваем навыки агрессивного поведения, не только убеждаясь на собственном опыте в том, что оно может приносить полезные плоды, но и наблюдая за другими. Агрессию мы усваиваем так же, как и многие другие социальные навыки: наблюдаем за поведением окружающих и отмечаем его последствия.

Представьте себе этот эпизод из одного из экспериментов Бандуры (Bandura et al., 1961). Место действия — одно из дошкольных учреждений Стэнфорда. Ребенок увлеченно рисует. В другом конце комнаты находится взрослая женщина, там же — деревянный конструктор, деревянный молоток и большая надувная кукла. Повозившись в течение одной минуты на полу с конструктором, женщина

поднимается и в течение почти 10 минут колошматит надувную куклу: колотит ее молотком, пинает ногами, швыряет, не переставая кричать: «Дай ему в нос!.. Врежь ему!.. Пни его!»

Затем ребенок, видевший эту вспышку ярости, переходит в другую комнату, в которой много очень привлекательных игрушек. Однако спустя пару минут женщина (она же — экспериментатор) отрывает его от игры, говоря, что это — ее лучшие игрушки, которые она «должна поберечь для других детей». Фрустрированный ребенок переходит в третью комнату, в которой много игрушек для агрессивных и неагрессивных игр, в том числе кукла «бобо» и деревянный молоток.

Дети, не видевшие агрессивного поведения экспериментатора, редко играли или разговаривали агрессивно. Они играли спокойно, хотя и испытывали фрустрацию. Те же из них, кому довелось быть свидетелями агрессивных проявлений экспериментатора, чаще брали в руки молоток, чтобы ударить им куклу. Наблюдение за агрессивными действиями взрослого снизило их торможение. Более того, дети нередко повторяли и действия экспериментатора, и ее слова. Наблюдение за агрессивным поведением взрослого человека не только снизило их торможение, но и научило их проявлению агрессии.

По мнению Бандуры, семья, субкультура и средства массовой информации ежедневно преподают нам уроки агрессивности (Bandura, 1979).

Семья. В семьях, где практикуется рукоприкладство как способ наказания, вырастают дети, склонные к агрессивным действиям в отношении окружающих. Чтобы призвать их к порядку, родители нередко прибегают к окрикам, шлепкам и подзатыльникам, демонстрируя тем самым, что агрессия может быть способом решения проблем (Patterson et al., 1982). Чаще всего такие родители — выходцы из семей, в которых не брезговали физическими наказаниями (Bandura & Walters, 1959; Straus & Gelles, 1980). Хотя большинство людей, с которыми жестоко обращались в детстве, и не преступники, и хорошие родители, 30% из них все-таки переносят известные им по собственному опыту «методы воспитания» на своих детей и наказывают их в 4 раза чаще, чем в среднем по стране (Kaufman & Zigler, 1987; Widon, 1989). В семьях насилие нередко порождает насилие.

Влияние семьи также проявляется в более высоком уровне насилия в тех культурах и семьях, где дети растут практически без отцов (Triandis, 1994). По данным Бюро судебной статистики США, 70% задержанных полицией подростков, принадлежащих к национальным меньшинствам, воспитывались в неполных семьях (Beck et al., 1988). Вероятность того, что дети из неполных семей в будущем станут жертвами жестокого обращения, не закончат школу, начнут убегать из дома, обзаведутся в очень юном возрасте внебрачными детьми и совершат тяжкие преступления, в 7 раз выше — к такому выводу пришел Дэвид Ликкен, обработав эту статистическую информацию (Lykken, 2000). Полные семьи отличаются от неполных не только тем, что детям уделяется больше внимания, а отцы оказывают позитивное влияние на их дисциплину, но и более высоким уровнем благостостояния и образования и более оседлым образом жизни. Отсутствие одного родителя (как правило, отца) положительно коррелирует с таким параметром, как уровень насилия, и эта зависимость прослеживается во всех неполных семьях, независимо от их финансового положения, образовательного уровня, местожительства и расовой принадлежности (Staub, 1996; Zill, 1988). По данным одного исследования, проведенного в Великобритании, авторы которого наблюдали за 10 000 людей

с момента рождения и до 33 лет, вероятность проблемного поведения детей возрастала, если родители разводились (Cherlin et al., 1998).

Эта взаимозависимость сохраняется и с течением времени. В 1960 г. в США без отцов жили менее 10% детей, и за преступления с применением насилия было арестовано только 16 000 подростков. В 1995 г. в неполных семьях жили уже 30% детей, и за аналогичные преступления полиция задержала уже 100 000 подростков. Речь вовсе не о том, что результатом безотцовщины всегда становятся правонарушения и преступления (воспитанные заботливыми матерями и другими родственниками большинство подобных детей вырастают законопослушными детьми). Однако риск того, что это может произойти, возрастает. Иными словами, семейная ситуация имеет значение.

Субкультура. Социальная среда вне дома тоже является источником примеров для подражания. Там, где идеалом мужчины является *мачо* (по-испански «*macho*» — настоящий мужчина, самец), агрессивный стиль поведения переходит от отцов к сыновьям (Cartwright, 1975; Short, 1969). Так, основанная на насилии субкультура подростковых банд дает их младшим членам немало примеров агрессивного поведения. На таких спортивных мероприятиях, как футбольные матчи, наиболее серьезные инциденты с участием агрессивно настроенных фанатов возникают как ответная реакция на жесткую игру их участников (Goldstein, 1982).

Влияние субкультуры изучали Ричард Нисбетт (Nisbett, 1990, 1993) и Дов Коэн (Cohen, 1996; 1998). Они считают, что в США представлены разные субкультуры: рассудительные и склонные к сотрудничеству белые люди, поселившиеся в Новой Англии и в центральных регионах североамериканского континента, создали собственную субкультуру, отличную от той, которая возникла на Юге, заселенном преимущественно хвастливыми и кичливыми потомками шотландцев и ирландцев. Первые были ремесленниками и фермерами, вторые — агрессивными охотниками и пастухами. До сих пор уровень «белой» преступности больше в тех американских городах и регионах, где живут потомки южан. Так, в Техасе, населенном выходцами с верхнего Юга, белыми совершается в 4 раза больше убийств, чем в штате Небраска, где живут потомки выходцев с Востока, Среднего Запада и из Европы. Даже в более бедных, чем техасские, городах Небраски уровень «белой» преступности ниже, чем в Техасе.

Южане склонны защищать вовсе не любое насилие, а лишь только то, которое защищает собственность и честь и является средством наказания (Nisbett & Cohen, 1996). «Любой человек имеет право убить, чтобы защитить свой дом», — с этим утверждением согласны 36% белых мужчин-южан и 18% белых мужчин из других регионов. По сравнению с сельскими жителями Среднего Запада среди мужчин-южан в 2 раза больше тех, кто в целях самообороны держит дома огнестрельное оружие. Южане более активно поддерживают войны и положительно относятся к такому наказанию, как порка (примеру насилия в социальных отношениях).

Люди приобретают навыки агрессивных реакций как на собственном опыте, так и наблюдая за поведением окружающих. Но в каких случаях эти навыки будут использованы? Бандура утверждает, что агрессивные действия могут быть спровоцированы различными аверсивными обстоятельствами: фрустрацией, болью, оскорблениями (Bandura, 1979) (рис. 10.4). Аверсивный опыт вызывает у нас эмоциональное возбуждение. Однако будем ли мы проявлять агрессию, зави-

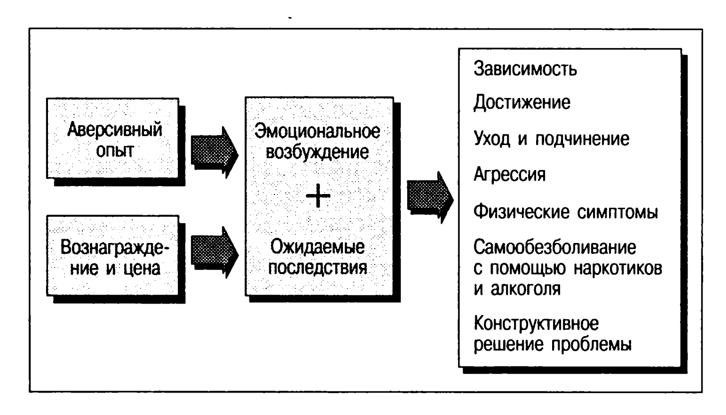


Рис. 10.4. Агрессия как результат социального научения. Эмоциональное возбуждение, порожденное аверсивным опытом, побуждает к агрессии. Но проявится ли она или наша реакция будет иной, зависит от того, каких последствий агрессивного поведения мы – благодаря своему предыдущему опыту – научились ожидать

сит от того, каких возможных последствий мы ожидаем. Агрессивные действия наиболее вероятны тогда, когда мы возбуждены *и* нам кажется, что мы в безопасности и можем получить от них определенную выгоду.

Резюме

Агрессия проявляется в двух формах: в форме *враждебной агрессии*, которая порождается такими эмоциями, как гнев и намерение причинить вред, и в форме *инструментальной агрессии*, являющейся лишь средством достижения какой-то иной цели.

Известны три общие теории агрессии. Теорию инстинктивной агрессии традиционно связывают с именами Зигмунда Фрейда и Конрада Лоренца, которые считали, что агрессивная энергия накапливается в человеке подобно тому, как вода накапливается в запруде. Хотя эта теория и не нашла экспериментального подтверждения, агрессивность индивида, тем не менее, *зависит* от таких биологических факторов, как наследственность, химический состав крови и строение мозга.

Согласно другой теории, гнев и враждебность есть следствия *фрустрации*. При наличии возбудителей агрессии подобный гнев способен спровоцировать агрессивные действия. Фрустрация является не следствием депривации как таковой, а следствием разрыва между ожиданиями и реальными достижениями.

Согласно *теории социального научения*, агрессивное поведение – это результат научения. На собственном опыте и наблюдая за успехами окружающих, мы порой убеждаемся в том, что агрессия может приносить полезные плоды. Социальное научение агрессии происходит под влиянием семьи, субкультуры и средств массовой информации.

Факторы, провоцирующие агрессию

При каких условиях мы ведем себя агрессивно? Факторами, провоцирующими нас на агрессивные действия, являются аверсивные инциденты: болевые ощущения, чрезмерная жара, нападение или скученность.

Аверсивные инциденты

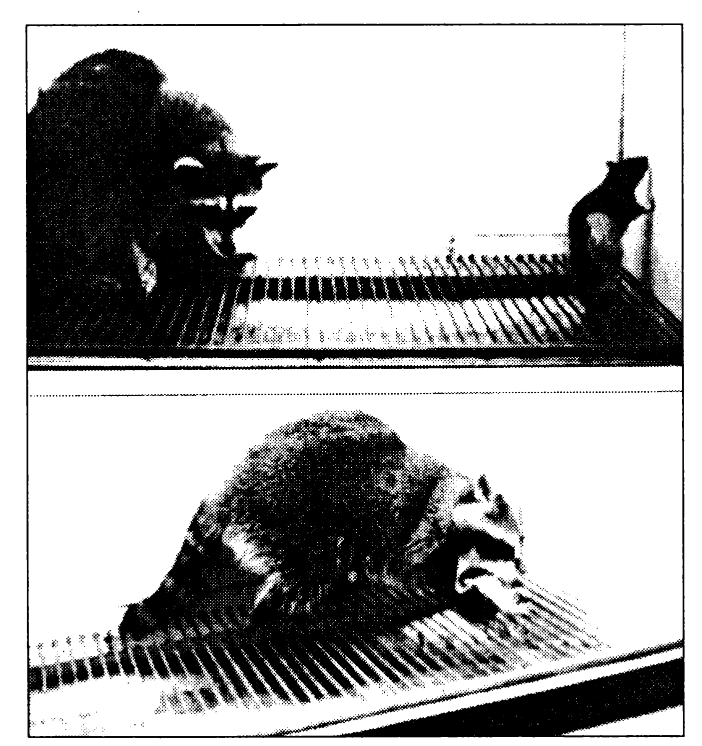
К числу факторов, «запускающих механизм агрессии», нередко относят, помимо фрустрации, еще и такие аверсивные инциденты, как болевые ощущения, чрезмерная жара, нападение или скученность.

Боль

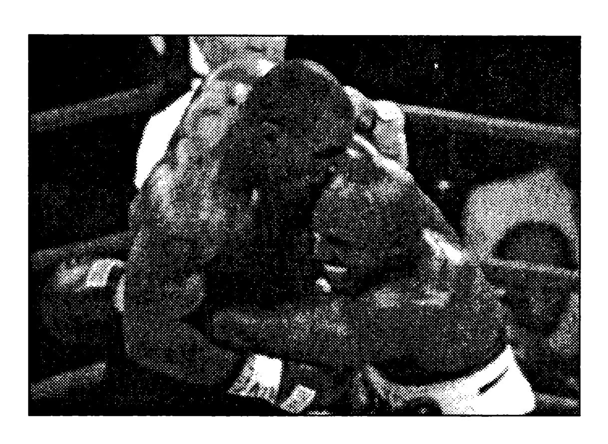
Исследователь Натан Эзрин решил выяснить, как повлияет прекращение подачи электрического тока к решетке, на которой находились две крысы, на их поведение в отношении друг друга. Он планировал включить ток, а затем, когда крысы приблизятся друг к другу, выключить его, убрав тем самым источник болевых ощущений. Однако сделать этого ему не удалось: как только он включал ток, крысы набрасывались друг на друга, и он просто не успевал его выключить. Чем сильнее были удары током, а следовательно и боль, тем свирепее вели себя крысы.

Присуще ли подобное поведение только крысам? Исследователи установили, что для большинства биологических видов характерна следующая закономерность: жестокость, проявляемая животными по отношению друг к другу, прямо пропорциональна жестокости, жертвами которой они сами становятся. По Эзрину, связь между болью и атакующим поведением как ответом на нее характерна

> ...для многих подвидов крыс. Помимо крыс, аналогичным образом ведут себя содержащиеся в одной клетке пары особей, принадлежащих к следующим видам и подвидам: некоторые подвиды мышей, хомяки, оппосумы, еноты, мартышки, лисицы, нутрии, кошки, панцирные черепахи, беличьи обезьянки, хорьки, рыжие белки, бойцовые петухи, аллигаторы, лангусты, земноводные, а также некоторые подвиды змей, включая боа-констриктора, гремучую змею, коричневого щитомордника, водяного щитомордника, медноголовых и черных змей. То, что атакующее поведение как реакция на боль характерно для представителей совершенно разных биологических видов, не вызывает сомнения. Все животные, которые демонстрировали агрессию после получения удара электрическим током, делали это столь же стремительно, как и крысы; такое впечатление, что кто-то нажимает кнопку (Azrin, 1967).



Реакция на боль. Чем бы ни была вызвана боль – ударом электрического тока или каким-нибудь иным болезненным вмешательством, многие животные автоматически набрасываются на любое другое животное, оказавшееся в пределах досягаемости



Атакующее поведение как реакция на боль. Бой за звание чемпиона мира в тяжелом весе между Майком Тайсоном и Эвандером Холифилдом (1997). Тайсон, пребывающий в состоянии фрустрации после проигрыша в двух первых раундах и испытывающий боль в голове после случайного столкновения с Холифилдом, откусил ему кусок уха

В том, что касается объектов нападения, животные не отличаются разборчивостью. Они набрасываются на «своего сородича», на представителя другого вида, на надувные куклы и даже на теннисные мячи.

Исследователи варьировали также и источник болевых ощущений. Они установили, что агрессивное поведение вызывает не только электрошок; аналогичные последствия имеют и чрезмерно высокая температура воздуха, и «психологическая боль»: голодные голуби, которые не получили вознаграждения после того, как открыли клювом кормушку (а именно к этому они были приучены), вели себя точно так же, как и голуби, получившие удар электрическим током. Разумеется, «психологической болью» в данном контексте названа фрустрация.

Действующие в настоящее время этические нормы ограничивают исследователей в том, что касается использования стимулов, причиняющих боль.

Агрессивность людей тоже усиливается под влиянием боли. Многие из нас могут припомнить свое поведение во время мигрени или после того, как случайно ударили большой палец ноги. Леонард Берковиц и его коллеги доказали это, проведя эксперимент с участием студентов Университета штата Висконсин. Испытуемые держали одну руку либо в теплой воде, либо в настолько холодной, что ее начинало «ломить». Державшие руку в холодной воде были более раздраженными, взвинченными и потом говорили о том, что готовы были с руганью наброситься на другого участника эксперимента. Располагая даными этих результатами, Берковиц теперь склонен считать, что важнейшим «спусковым крючком» враждебной агрессии является не столько фрустрация, сколько аверсивная стимуляция (Berkowitz, 1983, 1989, 1998).

Фрустрация, разумеется, — серьезная неприятность. Но спровоцировать эмоциональный взрыв может любое аверсивное событие, будь то неоправдавшееся ожидание, личное оскорбление или физическая боль. Даже мучительное состояние, вызванное депрессией, увеличивает вероятность проявления враждебной агрессии.

Жара

На протяжении многих веков люди размышляли о том, какое влияние оказывает на них климат, в котором они живут. Гиппократ (около 460–377 гг. до н. э.), сравнивая современную ему греческую цивилизацию с дикостью людей, живших там, где ныне располагаются Германия и Швейцария, полагал, что причина заключается в суровом климате Северной Европы. Позднее англичане приписывали свое

культурное «превосходство» идеальному климату своей страны. То же самое говорили о своей родине французские философы. Поскольку климат оставался практически неизменным в то время, когда культуры разных стран претерпевали существенные изменения, очевидно, что валидность «климатической» теории культуры невысока.

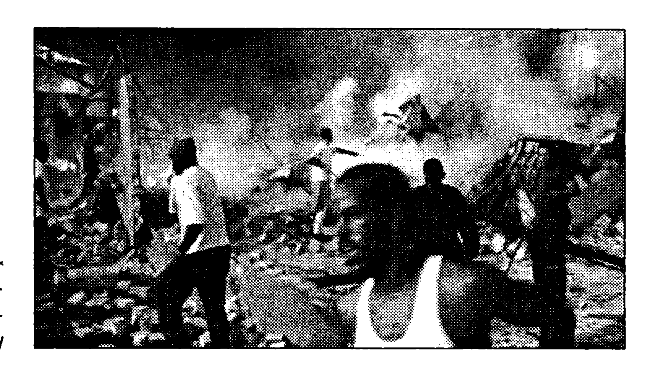
> Прошу тебя, Меркуцио, друг, уйдем:
> День жаркий, всюду бродят Капулетти;
> Коль встретимся, не миновать нам ссоры.
> В жару всегда сильней бушует кровь.
>
> *В. Шекспир*
> Ромео и Джульетта
> Перевод Т. Л. Щепкиной-Куперник

Однако изменение климатических условий может повлиять на поведение. Установлено, что и неприятные запахи, и табачный дым, и загрязнение воздуха могут вызвать агрессивное поведение (Rotton & Frey, 1985). Однако наиболее изученным средовым раздражителем является жара. По данным Уильяма Гриффитта, по сравнению со студентами, заполнявшими опросники в комнате, в которой поддерживалась комфортная температура, студенты, заполнявшие ее в комнате, температура воздуха в которой была выше 32 °С, чувствовали себя более уставшими и агрессивными и были более враждебно настроены по отношению к постороннему человеку (Griffitt, 1970; Griffitt & Veitch, 1971). Последующие эксперименты показали, что в жару также обостряется и мстительность (Bell, 1980; Rule et al., 1987).

Можно ли утверждать, что в реальной жизни жара действует на людей так же, как в лабораторных условиях, т. е. усиливает агрессивность? Обратите внимание на приводимые ниже данные.

- В городе Фениксе (штат Аризона), где жара не редкость, водители автомобилей без кондиционеров чаще сигналят, если идущая впереди машина начинает замедлять ход (Kenrick & MacFarlane, 1986).
- С 1986 по 1988 г. в матчах высшей бейсбольной лиги, сыгранных при температуре воздуха выше 30 °С, ситуаций, в которых кэтчеры[1] переигрывали питчеров[2], было на две трети больше, чем в матчах, сыгранных при температуре воздуха ниже 26 °С (Reifman et al., 1991). Нельзя сказать, что в жаркие дни питчеры вели себя более безрассудно: они и бегали по полю не больше обычного, и неудачных бросков было не больше, чем всегда. Просто они действовали менее обдуманно.
- Большая часть акций гражданского неповиновения, имевших место в городах США между 1967 и 1971 г., пришлась на жаркие дни.
- В жаркую погоду возрастает количество преступлений, совершаемых с применением насилия. Об этом свидетельствуют статистические данные об уровне преступности в городах: Де-Мойн (штат Айова) (Cotton, 1981), Дэйтон (штат Огайо) (Rotton & Frey, 1985), Хьюстон (штат Техас) (Anderson & Anderson, 1984), Индианаполис (штат Индиана) (Cotton, 1986), Даллас (штат Техас) (Harries & Stadler, 1988) и Миннеаполис (штат Миннесота) (Cohn, 1993).
- В Северном полушарии количество тяжких преступлений больше не только в жаркие дни, но и в самое жаркое время года, в то лето, когда температура воздуха поднимается до рекордно высоких значений, в те годы, когда средняя температура воздуха выше средней, в городах с наиболее жарким клима-

[1] Бейсболист, принимающий мяч. — *Примеч. перев.*
[2] Бейсболист, подающий мяч. — *Примеч. перев.*



Лос-Анджелес, май 1993 г. Акции гражданского неповиновения чаще происходят в жаркую летнюю погоду

том и в самых жарких регионах (Anderson & Anderson, 1998, 2000). По прогнозу Андерсона и его коллег, если вследствие глобальное потепления климата температура воздуха возрастет на 4 °С, то в одних только США ежегодно будет совершаться как минимум на 50 000 тяжких преступлений больше.

Свидетельствуют ли эти факты из реальной жизни о том, что агрессивность есть непосредственный результат жары и связанного с нею дискомфорта? Вполне вероятно, что на этот вопрос можно ответить положительно, однако приведенные *корреляции* температуры и агрессии этого не доказывают. В жаркие, душные дни люди действительно могут быть более раздраженными. Да и в лабораторных условиях жара на самом деле усиливает возбуждение и враждебные мысли и чувства (Anderson et al., 1999). Тем не менее «ответственными» за них могут быть и какие-то другие факторы. Возможно, жаркими летними вечерами людям не сидится дома и они отправляются гулять. А на улице вполне могут возобладать иные обстоятельства, связанные с групповым влиянием. Если исходить из результатов экспериментов по изучению аверсивной стимуляции и групповой агрессии, то я, пожалуй, сказал бы, что подобное поведение стимулируется *как* жарой, *так* и группой.

Атакующее поведение

Особенно сильным возбудителем агрессии является атакующее поведение другого человека. Результаты экспериментов, проведенных в Университете графства Кент (Taylor & Pisano, 1971), в Университете штата Вашингтон (Dengerink & Myers, 1977) и в Университете города Осака (Ohbuchi & Kambara, 1985), подтверждают, что преднамеренные нападки вызывают ответную агрессию — желание отомстить. Суть большинства этих экспериментов заключалась в том, что пары испытуемых соревновались друг с другом в быстроте реакции. По завершении каждого «раунда» соревнования «победитель» решал, насколько сильным должен быть удар током, предназначающийся «проигравшему». В действительности за каждым испытуемым стоял помощник экспериментатора, который планомерно увеличивал силу удара. Сочувствуют ли испытуемые друг другу? Вряд ли. Более вероятно другое: они будут действовать по принципу «око за око, зуб за зуб».

Теснота

Теснота — субъективное ощущение нехватки пространства — является источником стресса. Человеку, оказавшемуся в переполненном автобусе, на шоссе, в потоке медленно двигающихся автомобилей или живущему вместе с двумя своим соуче-

никами в тесной комнате студенческого общежития, начинает казаться, что он утрачивает контроль над ситуацией (Baron et al., 1976; McNeel, 1980). Могут ли и эти эмоции усиливать агрессивность?

Стресс, который испытывают животные, оказавшиеся в тесноте в замкнутом пространстве, делает их более агрессивными (Calhoun, 1962; Christian et al., 1960). Конечно же, разница между крысами в клетке или оленями на острове и людьми в мегаполисе весьма велика. Тем не менее известно, что в густонаселенных городских кварталах и уровень преступности, и уровень эмоционального дискомфорта выше (Fleming et al., 1987; Kirmeyer, 1978). Даже в тех перенаселенных городах, в которых нет всплеска преступности, люди живут в состоянии *большего* страха. В Торонто совершается в 4 раза больше преступлений, чем в Гонконге, тем не менее — об этом свидетельствуют результаты опросов — жители более безопасного Гонконга, плотность населения в котором в 4 раза выше, чем в Торонто, чувствуют себя на улицах своего города менее комфортно (Gifford & Peacock, 1979).

Возбуждение

Итак, теперь мы знаем, что различные формы аверсивной стимуляции способны вызвать гнев. Можно ли сказать, что аналогичным образом действуют и другие виды возбуждения, например сексуальное возбуждение или возбуждение, являющееся следствием физической нагрузки? Представьте себе, что Тауна, закончив бодрящую пробежку, возвращается домой и узнает, что человек, с которым у нее вечером свидание, звонил ей, чтобы сказать, что его планы изменились. Разозлит ли это сообщение Тауну больше, чем разозлило бы, получи она его, проснувшись после дневного сна? Или физическая нагрузка «истощила» запас ее агрессивной энергии? Чтобы ответить на эти вопросы, давайте познакомимся с некоторыми интересными результатами изучения того, как мы интерпретируем и категоризируем свое физическое состояние.

На основании результатов одного из своих широко известных экспериментов Стэнли Шехтер и Джером Сингер пришли к выводу: состояние физического возбуждения переживается нами по-разному (Schachter & Singer, 1962). Они делали своим испытуемым, мужчинам, обучавшимся в Университете Миннесоты, инъекции возбуждающего препарата адреналина, который вызывал покраснение кожи, учащенное сердцебиение и дыхание. Когда испытуемых предупреждали об этих последствиях введения адреналина, мужчины не испытывали особых эмоций, даже если находились в обществе враждебно настроенного или пребывавшего в эйфорическом состоянии человека. Разумеется, они легко могли приписать свои физические ощущения действию препарата. Другую группу испытуемых экспериментаторы смогли убедить в том, что адреналин не вызывает подобных побочных реакций. К ним тоже подсаживали враждебно настроенных или «эйфорических» людей. Как они чувствовали себя и как реагировали? Враждебно настроенные люди их злили, а «эйфорические» — забавляли. Напрашивается следующий вывод: *эмоции, которые вызывает у нас физическое возбуждение, зависят от того, как мы интерпретируем и категоризируем его.*

Результаты других экспериментов свидетельствуют о том, что возбуждение не столь эмоционально недифференцированно, как полагали Шехтер и Сингер. И тем не менее физическое возбуждение действительно усиливает практически любую эмоцию (Reisenzein, 1983). Так, установлено, радиопомехи *особенно* раз-

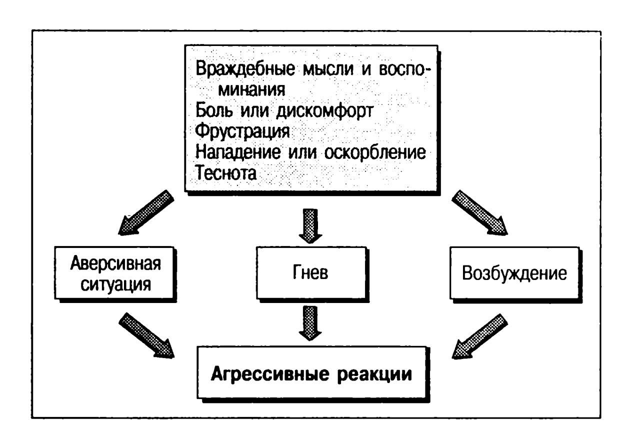


Рис. 10.5. Элементы враждебной агрессии. Аверсивная ситуация способна «запустить» механизм агрессии, ибо она провоцирует враждебные мысли, враждебные чувства и возбуждение. Благодаря этим реакциям мы становимся более восприимчивыми к намерениям, таящим угрозу, и более склонными к агрессивным действиям. *Источник*: Anderson, Deuser & DeNeve, 1995

дражали испытуемых тогда, они были возбуждены слишком ярким освещением (Biner, 1991). Сразу же после занятий на велотренажере или просмотра видеозаписи концерта группы *Beatles* испытуемые легко ошибались в атрибуции своего возбуждения: они приписывали его какой-либо провокации и мстили «провокатору» с возросшей агрессивностью (Zillmann et al., 1988). Хотя здравый смысл и заставляет нас предположить, что пробежка должна была помочь Тауне «сбросить агрессивную энергию» и потому спокойно воспринять плохую новость, результаты этих экспериментов свидетельствуют об обратном: возбуждение подпитывает эмоции.

Следовательно, сексуальное возбуждение и другие формы возбуждения, в том числе и гнев, способны усиливать друг друга (Zillmann, 1989). Любовь никогда не бывает столь страстной, как после драки или испуга. В лабораторных условиях эротические стимулы сильнее возбуждают тех испытуемых, которые перед этим пережили испуг. Точно так же и возбуждение от катания на аттракционе «русские горки» может превратиться в романтическое чувство к спутнику.

Фрустрация, жара, теснота или оскорбительные действия окружающих усиливают возбуждение. Когда это происходит, возбуждение, «подогретое» враждебными мыслями и чувствами, способно привести к агрессивным реакциям (рис. 10.5). Лос-анджелесские полицейские, разъяренные и возбужденные вызывающим отказом Родни Кинга остановить машину, утратили контроль над своими действиями, а потому и избили его.

Возбудители агрессии

Как уже отмечалось выше, насилие наиболее вероятно тогда, когда возбудители агрессии «выбивают пробку», высвобождая сдерживаемый до того гнев. Известно, что одним из таких возбудителей является вид огнестрельного оружия; сказанное в первую очередь относится к ситуациям, в которых оно воспринимается скорее не как символ хобби своего хозяина, а как инструмент насилия (Berkowitz, 1968; 1981; 1995). В ходе одного эксперимента выяснилось, что после игры с игрушечными пистолетами и автоматами дети чаще разрушали то, что их товарищи успевали построить из конструктора. В другом эксперименте разгневанные мужчины из Университета штата Висконсин наказывали более сильным ударом тока тех, кто докучал им, если рядом с ними оказывались якобы забытые участниками предыдущего эксперимента ружье или пистолет, чем в том случае, если в качестве

случайно забытых вещей выступали ракетки для бадминтона (Berkowitz & LePage, 1967). Вид оружия рождает враждебные мысли и суждения, связанные с применением наказания (Anderson et al., 1998; Dienstbier et al., 1998). Именно поэтому Берковиц не видит ничего удивительного как в том, что в США половина всех убийств совершается с применением огнестрельного оружия, так и в том, что оружием, которое хранится в домах, чаще убивают кого-либо из членов семьи, нежели грабителей. «Оружие не только делает возможным насилие, но также и стимулирует его. Да, на курок нажимает палец, но и курок тоже способен нажать на палец», — писал он.

Волна преступлений, захлестнувшая Америку, привела к резкому увеличению числа владельцев огнестрельного оружия и к появлению новых законов, разрешающих неявное ношение оружия (которое, что более вероятно, будет использовано против кого-либо из членов семьи, а не по назначению, т. е. против напавшего на улице или проникшего в дом преступника). Законодательство большинства других стран Запада не допускает подобного распространения огнестрельного оружия, и количество убийств там значительно меньше.

Берковица не удивляет и то обстоятельство, что уровень преступности ниже в странах, где население лишено права свободно приобретать и хранить огнестрельное оружие. Население Великобритании всего в 4 раза меньше населения США, а количество убийств там меньше в 16 раз. Число убийств, совершаемых ежегодно с применением огнестрельного оружия в США, Австралии, Великобритании и в Канаде, равно 10 000, 12, 24 и 100 соответственно. Города Ванкувер (Канада, провинция Британская Колумбия) и Сиэтл (США, штат Вашингтон) сопоставимы по численности населения, климату, экономическим условиям и уровню криминальной активности и преступности; разница между ними лишь в том, что в Ванкувере, где количество людей, имеющих право на обладание огнестрельным оружием, строго ограничено, убийств, совершенных с его использованием, в 5 раз меньше, чем в Сиэтле, а общее количество убийств меньше на 40% (Sloan et al., 1988). Когда в Вашингтоне (округ Колумбия) был принят закон, ограничивающий доступ граждан к огнестрельному оружию, количество убийств с его использованием и самоубийств резко пошло на убыль и уменьшилось на 25%. При этом ни количество убийств и самоубийств, совершаемых с помощью других средств, ни количество убийств с применением огнестрельного оружия в регионах, на которые действие этого закона не распространялось, не уменьшилось (Loffin et al., 1991).

Исследователи сравнивали вероятность проявления насилия в тех семьях, где есть оружие и где его нет. Результаты этих исследований неоднозначны, ибо семьи могут отличаться друг от друга не только наличием или отсутствием оружия, но и многими другими параметрами. Авторы одного исследования, спонсорами которого были центры контроля заболеваемости (*Centers for Disease Control*), сравнивали владельцев оружия с теми, у кого его не было, учитывая их принадлежность одному полу, одной возрастной группе, и проживавших в сопоставимых по своим характеристикам микрорайонах. Оказалось — в этом заключаются одновременно и ирония, и трагедия ситуации, — что вероятность быть убитыми (едва ли не всегда — членами собственной семьи или близкими знакомыми) в 2,7 раза выше у тех, кто хранил дома оружие (часто как средство самообороны) (Kellermann, 1993; 1997). В тех домах, где хранится оружие, в 5 раз возрастает и риск самоубийств (Taubes, 1992). Результаты одного исследования, участниками которого стали 238 292 жителя штата Калифорния, купившие огнестрельное оружие, свиде-

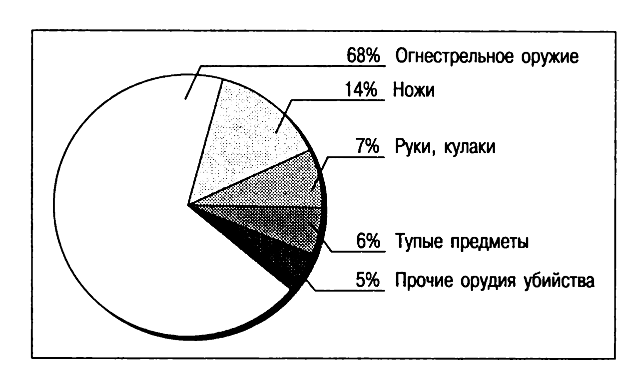


Рис. 10.6. Орудия убийств, совершенных в США в 1999 г. *Источник*: FBI Uniform Crime Reports, 1999

тельствуют: основной причиной смертности в течение первого года после покупки были самоубийства, именно самоубийство стало причиной одной из каждых четырех смертей (Wintemute et al., 1999). Статистика убийств не столь однозначна для разных ситуаций, включая и те, когда люди живут в условиях наибольшего риска. Тем не менее именно от того, есть ли в доме огнестрельное оружие или нет, зависит, последуют ли за дракой похороны, а за страданиями — самоубийство.

Оружие не только играет роль возбудителя агрессии, но и создает психологическую дистанцию между агрессором и жертвой. А как нам известно из опытов Милгрэма, удаленность жертвы «развязывает руки» жестокости. Ножом тоже можно убить, но наброситься на человека с ножом труднее, чем спустить курок, находясь на расстоянии от него (рис. 10.6).

Влияние средств массовой информации: порнография и сексуальное насилие

Увеличение в период с 1960 г. до начала 1990-х гг. числа преступлений, совершенных с применением насилия вообще и рост подростковой преступности в частности, заставили нас задуматься над вопросом: в чем причина? Какие социальные силы вызвали этот шквал насилия?

Известно, что алкоголь способствует агрессивному поведению, но с 1960 г. потребление спиртных напитков практически не изменилось (McAneny, 1994). Другие биологические факторы (тестостерон, наследственность, нейротрансмиттеры) хоть и влияют на агрессивность, но не способны объяснить серьезные культурные изменения. Не является ли, в таком случае, волна насилия следствием набирающих силу индивидуализма и материализма? Или пропасти между могуществом богачей и бесправием бедняков, которая все время увеличивается? Или уменьшения числа полных и роста числа неполных семей, в которых нет отцов? Или влияния средств массовой информации, которые с возрастающим упорством пропагандируют насилие и ничем не сдерживаемую сексуальность? Последний вопрос возник в связи с тем, что рост преступности и сексуального насилия совпал с ростом интереса массовой информации к сюжетам о насилии и сексе. Можно ли назвать эту корреляцию случайностью? Каковы социальные последствия порнографии (которую толковый словарь Уэбстера[1] определяет как эротические изобра-

[1] Ной Уэбстер (Noach Webster) (1758–1843) — прославленный американский лексикограф, автор всемирно известных словарей. — *Примеч. перев.*

жения, предназначенные для того, чтобы вызвать у зрителя сексуальное возбуждение)? Каковы последствия демонстрации жестокости на кино- и телеэкранах?

Изучая порнографию, социальные психологи обращали основное внимание на изображение сексуального насилия. Как правило, типичная сцена сексуального насилия — это сцена, изображающая мужчину, принуждающего женщину к половому акту. Поначалу она сопротивляется и старается избавиться от насильника. Но по мере того как ее охватывает сексуальное возбуждение, ее сопротивление сходит на нет. В конце концов она впадает в экстатическое состояние и молит о продолжении. Каждому из нас доводилось читать непорнографическое описание подобной сцены или видеть ее непорнографическую версию: она сопротивляется, он настаивает. Сильный мужчина обнимает и целует сопротивляющуюся женщину. Через секунду руки, которые только что отталкивали его, уже крепко обнимают его, а не сдерживаемая более страсть разбивает вдребезги ее сопротивление. Героиня романа «Унесенные ветром» Скарлетт О'Хара отбивалась руками и ногами, когда Ретт Батлер нес ее в постель, а не успев проснуться, запела.

По мнению социальных психологов, демонстрация подобных сцен, в которых мужчина выходит победителем из схватки с женщиной и при этом возбуждает, способна:

1) исказить представление зрителей о реальной реакции женщины на сексуальное насилие;
2) усилить мужскую агрессию в отношении женщин (по крайней мере, в лабораторных условиях).

Искажение восприятия сексуальной реальности

Можно ли утверждать: демонстрация сексуального насилия поддерживает миф о том, что некоторые женщины ничего не имеют против сексуального насилия и что женское «нет» на самом деле означает «да»? Чтобы ответить на этот вопрос, Нейл Маламут и Джеймс Чек показывали мужчинам, студентам Университета Манитобы, либо две фильма без сексуальных сцен, либо два фильма со сценами умеренного сексуального насилия (Malamuth & Check, 1981). Спустя неделю после этого, когда другой исследователь проводил опрос на эту тему, оказалось, что зрители из второй группы более терпимо относятся к насилию в отношении женщин. Обратите внимание на то, что «сексуальное сообщение» (а именно то, что многим женщинам нравится, когда ими «овладевают»), было завуалированным, а потому у него было мало шансов вызвать контраргументы. (Вспомните главу 7 и то, что спорная информация более убедительна тогда, когда сообщается как бы невзначай, а потому не вызывает возражений). Принимая во внимание частоту, с которой нам демонстрируют сцены, изображающие женщин, сопротивление которых тает, стóит им только оказаться в объятиях настойчивого мужчины, не приходится удивляться тому, что некоторые женщины нередко верят, будто какие-то *другие* женщины могут даже получать удовольствие от подобных отношений, хотя к ним самим это не относится (Mala-

> Постоянный просмотр эротических фильмов, пропагандирующих «быстрый» секс, не налагающий на партнеров никаких обязательств: 1) делает собственного партнера менее привлекательным; 2) приводит к более терпимому отношению как к внебрачным сексуальным связям, так и к сексуальному насилию в отношении женщин (Zillmann, 1989); 3) усиливает восприятие мужчинами женщин как объектов сексуальных желаний (Frabl et al., 1994; Hansen & Hansen, 1988, 1990).

muth et al., 1980). «Чтобы я уступила мужчине только потому, что он сильнее меня?! Да никогда в жизни!» Изнасилование не только очень травмирует психику, но нередко причиняет вред сексуальному здоровью и репродуктивным функциям женщины (Golding, 1996).

Последствия демонстрации сцен насилия во многом аналогичны. Мужчины, которым показывали такие фильмы, как «Техасская резня. Орудие преступления — пила», становились нечувствительными к жестокости и были менее склонны сочувствовать жертвам изнасилования (Linz et al., 1988, 1989). Проведя три вечера за просмотром фильмов со сценами сексуального насилия, зрители-мужчины, участники эксперимента Чарльза Маллина и Дэниела Линца, постепенно начинали воспринимать сцены изнасилования и массовых убийств более спокойно (Mullin & Linz, 1995). Спустя три дня они продемонстрировали менее сочувственное (по сравнению с теми, кто не смотрел этих фильмов) отношение к жертвам домашнего насилия и признавали травмы, полученные ими, менее серьезными. По словам исследователей Эдуарда Доннерстейна, Дэниела Линца и Стивена Пенрода, если бы какой-нибудь злодей задумал сделать так, чтобы люди спокойно воспринимали страдания и унижения женщин, лучшее, что могло бы прийти ему в голову, — это все чаще и чаще демонстрировать подобные фильмы (Donnerstein, Linz & Penrod, 1987).

> Порнография, которая подает сексуальную агрессию как нечто доставляющее удовольствие ее жертве, делает отношение к сексуальному насилию более терпимым.
>
> Из заявления по проблемам социальных наук, принятого единогласно участниками Симпозиума по порнографии и здоровью общества.
> Koop, 1987

Агрессия в отношении женщин

Есть все основания считать, что порнография может подталкивать мужчину к агрессивным действиям в отношении женщин. О том, что такую возможность исключать нельзя, свидетельствуют результаты корреляционных исследований. По данным Джона Курта, когда в 1960-е и 1970-е гг. порнография становилась все более и более доступной, во всем мире возрастало количество изнасилований; исключение составили только те страны и регионы, в которых ее распространение контролировалось (Court, 1985). (Такие исключения из этого правила, как Япония, где «жесткое порно» доступно, а число изнасилований невелико, напоминают нам о том, что другие факторы тоже важны.) На Гавайях между 1960 и 1974 г. число ставших известными случаев изнасилования возросло в 9 раз; после того как на распространение порнографической продукции были наложены временные ограничения, ситуация стала меняться в лучшую сторону, однако когда ограничения были сняты, число изнасилований вновь пошло вверх.

> Порнография — это теория, а изнасилование — практика.
>
> *Робин Морган*, 1980, с. 139

Авторы другого корреляционного исследования, Ларри Бэрон и Мюррей Страус, обнаружили, что число изнасилований в каждом из 50 штатов коррелирует с уровнем продаж таких журналов откровенно сексуальной направленности, как *Hustler* и *Playboy* (Baron & Straus, 1984). Авторами были проанализированы и другие факторы, например процент молодых мужчин в населении штатов, но положительная корреляция сохранилась. Аляска занимает первое место как по количеству продаваемых журналов, так и по числу изнасилований, следом за ней по обоим параметрам идет Невада.



Тэд Банди за несколько минут до казни. Было ли увлечение порнографией серийного убийцы из штата Милуоки Джеффри Дамера (во время обыска в его квартире полиция нашла порнографические видеофильмы) всего лишь одним из проявлений его психического расстройства или оно также повлияло и на его поведение? Были ли слова Тэда Банди, сказанные им в интервью накануне казни, к которой его приговорили за серийные изнасилования и убийства, признанием роли порнографии в его судьбе или попыткой свалить на нее вину за содеянное? «Наиболее разрушительное влияние оказывает порнография, включающая сексуальное насилие. Подобно наркотикам, она все больше и больше засасывает и заставляет стремиться к тому, что может еще больше возбудить тебя. И когда ты доходишь до определенного состояния и понимаешь, что порнография не может больше ничего дать тебе, ты начинаешь думать о том, что возможно, если самому делать то, о чем ты читаешь, или то, что ты видишь на экране, можно получить несравненно большее наслаждение» (Bundy, 1989).

Во время допросов и канадские, и американские сексуальные маньяки признавались в своем пристрастии к порнографии. Так, по свидетельству Уильяма Маршалла, насильники и педофилы из Онтарио проявляют значительно больший интерес к порнографии, чем нормальные мужчины (Marshall, 1989). Результаты исследований, проведенных ФБР и Департаментом полиции Лос-Анджелеса, свидетельствуют о повышенном интересе к ней серийных убийц и большинства растлителей малолетних соответственно (Bennett, 1991; Ressler et al., 1988). Разумеется, подобная *корреляция* не является доказательством того, что порнография является одной из *причин*, способствующих изнасилованиям. Не исключено, что увлечение насильников порнографией — всего лишь симптом, а не причина их патологической девиантности. Более того, имеющиеся данные неоднозначны: согласно результатам некоторых исследований, знакомство с порнографией (включая и знакомство с ней в детском возрасте) не коррелирует с сексуальной агрессивностью (Bauserman, 1996).

Хотя в лабораторных условиях исследователи имеют возможность наблюдать за поведением испытуемых в течение короткого периода времени, все же эксперименты, условия проведения которых контролируются, позволяют им выявлять причины и следствия. Результаты проведенной ими работы обобщены в заявлении, единогласно принятом 21 ведущим специалистом в области социальных наук: «Порнографические материалы, пропагандирующие насилие, усиливают агрессивное поведение в отношении женщин» (Koop, 1987). Один из этих ученых, Эдуард Доннерстейн, провел эксперимент, в котором приняли участие 120 мужчин из Университета штата Висконсин (Donnerstein, 1980). Разделив испытуемых на три группы, он показал одной из них нейтральный фильм, другой — эротический и третьей — агрессивно эротический со сценой изнасилования. Затем испытуемые, якобы в рамках нового эксперимента, «обучали» помощника экспериментатора (мужчину или женщину) бессмысленным слогам; за неправильные ответы «учеников» наказывали ударами электрического тока. Мужчины, смотревшие фильм со сценой изнасилования, наказывали нерадивых «учеников» зна-

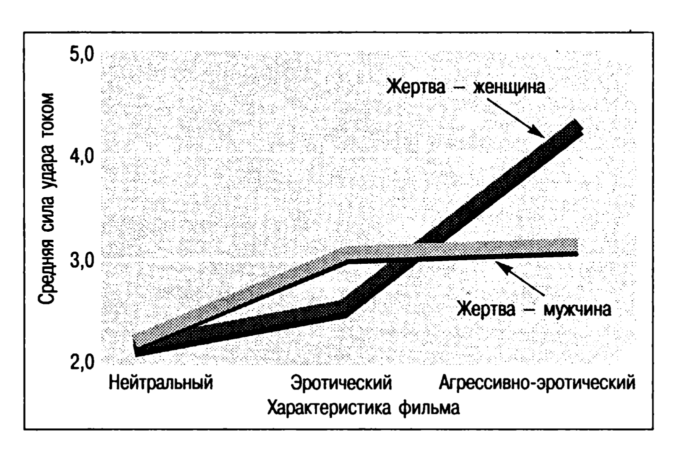


Рис. 10.7. После просмотра фильма со сценой сексуального насилия мужчины, студенты университета, «наказывали» своих нерадивых учеников, и в первую очередь женщин, более сильными ударами электрического тока, чем до просмотра. *Источник*: Donnerstein, 1980

чительно более жестоко, особенно если злились и если «жертвой» была женщина (рис. 10.7).

Если вас волнует этическая сторона проведения подобных экспериментов, можете не сомневаться, что исследователи отдают себе отчет в том, насколько противоречивы и сильны переживания их участников. И поэтому ими становятся только люди, сознательно согласившиеся на это после того, как им была предоставлена вся необходимая для этого информация. Более того, по завершении эксперимента исследователи развенчивают все мифы, которые пропагандируют показанные ими фильмы. Хочется надеяться, что подобная практика способна разрушить распространенное заблуждение о том «наслаждении», которое якобы получают жертвы насильников. Судя по результатам исследований, проведенных Джеймсом Чеком и Нейлом Маламутом с участием студентов университетов Манитобы и Виннипега, эти надежды оправдываются (Check & Malamuth, 1984; Malamuth & Chec, 1984). Те из их испытуемых, с которыми после прочтения ими эротических рассказов с описанием изнасилований провели серьезную, аргументированную беседу, стали *меньше* доверять мифу о том, что «изнасилование доставляет женщине удовольствие», чем испытуемые, не смотревшие порнофильма.

Оправданием для подобных экспериментов служит то, что они преследуют не только научные, но и гуманитарные цели. В ходе проведения тщательного общенационального опроса женщин 22% респонденток сообщили о том, что становились жертвами сексуального насилия со стороны мужчин (Laumann et al., 1994). Проведя опросы 6200 студенток колледжей из всех штатов и 2200 работающих женщин в штате Огайо, Мэри Косс и ее коллеги (Koss et al., 1988, 1990, 1993) выяснили, что 28% женщин пережили то, что на юридическом языке называется изнасилованием или попыткой изнасилования (хотя большинство женщин не называют изнасилованием принуждение к половому акту во время свидания или со стороны знакомого человека; женский сценарий изнасилования — это, как правило, насилие со стороны незнакомого человека [Kahn et al., 1994]).

Опросы, проведенные в других индустриально развитых странах, дали аналогичные результаты (табл. 10.1). Три из четырех изнасилований посторонними и едва ли не все изнасилования знакомыми не попадают в поле зрения полиции. А это значит, что известная нам статистика изнасилований *занижена* и *не отражает* истинных масштабов сексуального насилия. Более того, значительно боль-

шее число женщин — в одном из опросов студенток колледжей это половина респонденток (Sandberg, et al., 1985) — сталкивались с сексуальным насилием в той или иной форме во время свиданий, а еще большее число становились объектами вербального сексуального насилия и сексуальных домогательств (Craig, 1990; Pryor, 1987).

Таблица 10.1

Статистика изнасилований

Страна	Выборка	Изнасилования и попытки изнасилования
Канада	Общенациональная выборка (95 колледжей и университетов)	23% изнасилованных или ставших жертвами сексуального преступления
Германия	Подростки старшего возраста, проживающие в Берлине	17% жертв сексуального насилия
Новая Зеландия	Нерепрезентативная выборка студенток психологических факультетов	25%
Великобритания	Нерепрезентативная выборка студенток 22 университетов	19%
США	Репрезентативная выборка студенток 32 колледжей и университетов	28%
Сеул, Южная Корея	Взрослые женщины	22%
Источники: Koss, Heise & Russo, 1994; Krahé, 1998.		

В ходе проведения 8 разных опросов мужчин, студентов колледжей, спрашивали, считают ли они для себя возможным изнасиловать женщину, «если будут абсолютно уверены в своей безнаказанности и в том, что об этом никто не узнает» (Stille et al., 1987). Результаты внушают тревогу: примерно одна треть хоть и признает, что вероятность этого крайне мала, однако полностью ее не исключает. По сравнению с мужчинами, которые не считали для себя возможным изнасилование женщины ни при каких обстоятельствах, эти респонденты всем своим обликом — верой в мифы, сексуальным возбуждением, которое у них вызывали описания изнасилований, а также агрессивными действиями в отношении женщин как в лабораторных экспериментах, так и во время свиданий — были больше похожи на убежденных насильников. Наиболее агрессивны те, кто не считают изнасилование преступлением, т. е. разделяют взгляд на изнасилование, культивируемый порнографией (рис. 10.8). Мужчины, проявляющие сексуальную агрессию и принуждающие женщину к сексуальным отношениям, как правило, стремятся к доминированию, демонстрируют враждебность по отношению к женщинам и неразборчивы в сексуальных связях (Anderson et al., 1997; Malamuth et al., 1995).

Маламут, Доннерстейн и Цильманн принадлежат к числу тех, кто бьют тревогу в связи со все возрастающим риском для женщин стать жертвами насильников или объектами сексуальных домогательств. Они предостерегают от чрезмерного

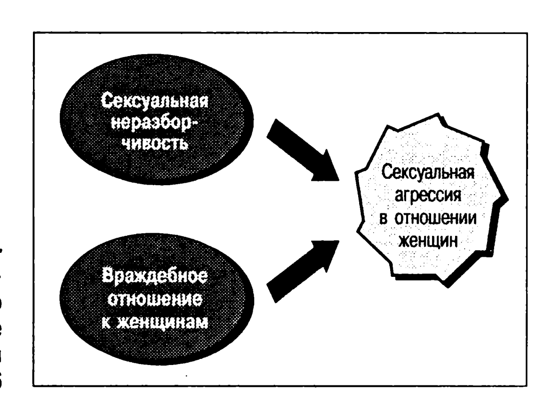


Рис. 10.8. Сексуально агрессивные мужчины. У мужчин, проявляющих сексуальную агрессию в отношении женщин, враждебное отношение к ним нередко сочетается с богатым сексуальным опытом. *Источник*: Malamuth, 1996

упрощения всей совокупности обстоятельств, приводящих к изнасилованиям, которые, как и рак, не являются следствием какой-то одной причины. Тем не менее они убеждены в том, что демонстрация насилия вообще и сексуального насилия особенно может иметь антисоциальные последствия. Точно так же как в свое время большинство немцев молча наблюдали за дискредитацией евреев и их терпимость вскормила Холокост, сегодня большинство людей толерантно относятся к образу женщины, создаваемому масс-медиа, способствуя тем самым тому, что многие называют набирающим силу «геноцидом женщин», которые все чаще становятся жертвами сексуальных домогательств, жестокости и изнасилований.

Формирование массового сознания

В дискуссии о том, чьи права приоритетны — личности или общества, люди, живущие в большинстве западных стран, солидаризируются с теми, кто отдает предпочтение правам личности. Поэтому многие психологи высказываются в пользу «воспитания массового сознания» как альтернативы цензуре. Вспомните, что исследователи, изучавшие влияние порнографии, успешно развенчали в глазах участников своих экспериментов мифы, внушенные им масс-медиа, и открыли им глаза на истинное отношение женщин к сексуальному насилию. Могут ли просветители аналогичным образом привить людям навыки критического мышления? Можно ли, сделав людей более чувствительными к имиджу женщин, преобладающему в порнографии, и к тому, что связано с сексуальными домогательствами и с сексуальным насилием, покончить с мифом о том, что женщинам нравится, когда ими овладевают силой? «Наша утопическая и, возможно, наивная надежда состоит в том, что в конце концов, благодаря усилиям добросовестных ученых, возобладает правда и публика убедится, что подобные картины унижают не только тех, кого они изображают, но и тех, кто их смотрит» (Donnerstein, Linz & Penrod, 1987, p. 196).

> Общество не может рассчитывать на то, что евреи сами покончат с антисемитизмом, чернокожие – с расизмом или дети – с жестоким обращением с ними.
>
> *Кейта Поллитт*
> Джордж Порги Великолепный, 1990

Можно ли назвать эту мечту наивной? Мы ведь знаем, что без запрета на продажу сигарет число курильщиков уменьшилось с 43% в 1972 г. до 27% в 1994 г. (Gallup, 1994). Без всякой антирасистской цензуры из средств массовой информации практически исчез когда-то весьма популярный образ афроамериканца — инфантильного, суеверного фигляра. По мере того как изменялось общественное сознание, сценаристы, продюсеры и менеджеры

Проблема крупным планом

Растет ли число изнасилований?

Во всем мире люди встревожены и возмущены ростом преступлений с применением насилия. И американцы не исключение. Число американцев, которые «скорее не удовлетворены, чем удовлетворены» ощущением собственной безопасности, в 6 раз превышает число тех, кто удовлетворен им (Hugick & McAneny, 1992). Этим и объясняется резко возросший спрос на домашние охранные системы, огнестрельное оружие и услуги телохранителей.

По одним данным – по статистике преступлений с применением насилия, подготовленной местными отделениями полиции и шерифами и опубликованной в ежегодном отчете ФБР (*Uniform Crime Report*), количество преступлений с применением насилия не просто возросло, а возросло катастрофически. С 1960 г. и до начала 1990-х гг. количество преступлений с применением насилия (убийств, изнасилований, оскорблений действием и ограблений) в пересчете на 100 000 населения увеличилось в 5 раз.

По данным общенационального опроса жертв преступлений (*National Crime Victimization Survey — NCVS*), который был проведен Бюро переписи населения по заказу Бюро судебной статистики и который проводится ежегодно с 1973 г., преступность не увеличилась ни на йоту. Несмотря на пугающий образ насилия, создаваемый телевидением, несмотря на огромное количество преступлений, связанных с употреблением наркотиков, этот опрос семей, отобранных по случайному принципу, убеждает нас в обратном: все не так плохо. Если верить опросу, начиная с 1973 г. количество изнасилований в стране падает (рис. 10.9).

Чему мы должны верить? Официальной информации об уровне преступности, основанной на информации правоохранительных органов, или официальной информации об уровне преступности, основанной на сведениях, полученных от граждан? Возможно, несовпадение данных об изнасилованиях объясняется очень просто: не отражает ли увеличение числа изнасилований в полицейских сводках возросшую готовность женщин сообщать о подобных эпизодах? Нам бы хотелось, чтобы именно так и было, но результаты *NCVS* свидетельствуют о том, что с течением времени количество женщин, заявляющих об изнасиловании, не увеличилось. В таком случае, не является ли несовпадение следствием того, что полицейские и диспетчеры, большинство из которых теперь – женщины, *фиксируют* больше заявлений об изнасилованиях, а значит, и передают «наверх» больше информации? Социологи Гэри Йенсен и Мэриалтани Карпос считают это объяснение наиболее вероятным, поскольку рост числа зарегистрированных и ставших предметом судебных разбирательств случаев изнасилования совпал по времени с приходом на работу в полицию большого числа женщин (Jensen & Kargos, 1993).

Однако не забудем и вот о чем: вопросы, которые задают жертвам преступления во время опросов и во время интервью, сформулированы таким образом, что позволяют выявить лишь изнасилования, совершенные незнакомыми мужчинами, да и то не все. Количество изнасилований, о которых стало известно полиции (с тем, что это лишь часть общего числа изнасилований, согласны все), в 2 раза превышает число изнасилований, о которых, если верить *NCVS*, было сообщено полиции. Именно поэтому психолог Мэри Косс скептически отнеслась к выводам, сделанным на ос-

средств массовой информации вынуждены были отказаться от эксплуатации таких образов представителей меньшинств. В последующие годы они решили, что употребление наркотиков — отнюдь не символ роскошной жизни, в чем убеждали многие фильмы и песни, созданные в 1960-е и 1970-е гг., а источник опасности, и количество старшеклассников, употреблявших марихуану, уменьшилось с 37% в 1979 г.

новании этого опроса (Koss, 1992). И не без оснований: когда перед проведением очередного общенационального опроса Бюро переписи иначе сформулировало вопрос об изнасиловании, количество респонденток, положительно ответивших на него, удвоилось (Schafran, 1995).

Подумаем также и о другом: если правда, что количество изнасилований не увеличивается, то среди респонденток, которые когда-либо становились жертвами сексуального насилия, было бы больше женщин более зрелого возраста (просто потому, что дольше живут на свете, и у них было больше «шансов» повстречаться с насильником). Но если количество изнасилований подскочило недавно, то среди признавших факт сексуального насилия в отношении себя должно быть больше молодых женщин (потому что с более зрелыми женщинами это если и могло произойти, то 10 или 20 лет тому назад, когда изнасилования еще не были такими распространенными преступлениями). Проводившие *NCVS* столкнулись именно с этим: среди сообщивших об изнасиловании было больше молодых женщин (Sorenson et al., 1987). Если справедливо утверждение, что женщина, доживи она до глубокой старости, вряд ли забудет о том, что когда-то была изнасилована, то результаты *NCVS* позволяют предположить, что количество изнасилований *на самом деле* возросло (хотя, возможно, и не столь существенно, как следует из отчета ФБР).

Мораль: истина ускользает от нас. И потому нередко на такие простые вопросы, как «Увеличивается ли число изнасилований?», нельзя ответить однозначно. Разные методы порой дают разные ответы. Глядя на реальность с разных позиций, мы замечаем ее разные аспекты. Подходя к одному и тому же вопросу с разных сторон, мы уменьшаем вероятность ошибки и формируем более правильное, но отнюдь не совершенное, представление об истине.

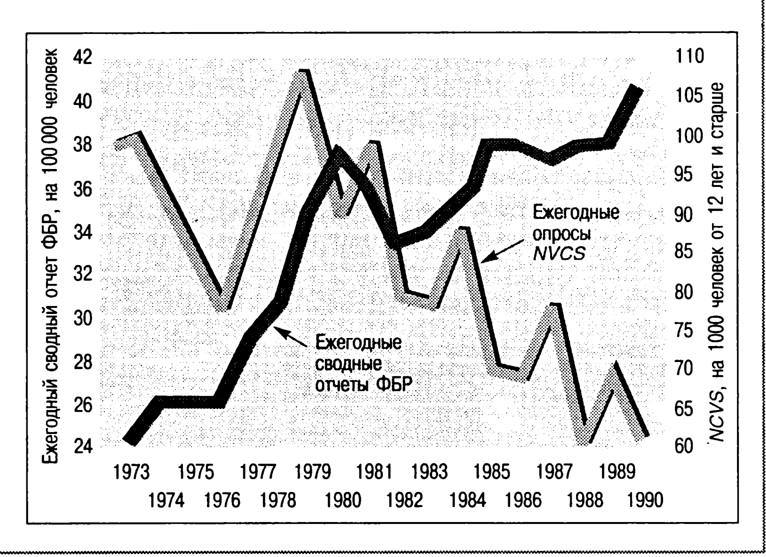


Рис. 10.9. Изнасилования: несовпадение статистических данных. Чему верить? Ежегодному отчету ФБР о том, что в 1970-е и 1980-е гг. количество изнасилований возросло, или *NCVS*, согласно которому оно уменьшается? *Источник*: Jensen & Karpos, 199

до 12% в 1992 г.; затем, когда голос «антинаркотической» культуры стал звучать тише, а некоторые фильмы и песни вновь начали пропагандировать наркотики, эта цифра возросла и в 1996 г. составила 23% (Johnston et al., 1996). Будет ли у нас когда-нибудь возможность с удивлением вспоминать, что было время, когда фильмы развлекали зрителей сценами эксплуатации, резни и сексуального насилия?

Влияние средств массовой информации: телевидение

Мы уже знаем, что примеры агрессивных поступков окружающих способствуют высвобождению агрессивной энергии детей и учат их новым способам выражения агрессии. Известно нам и то, что после просмотра сцен сексуального насилия многие обозленные мужчины способны на более жестокие поступки по отношению к женщинам. Оказывает ли телевидение аналогичное влияние?

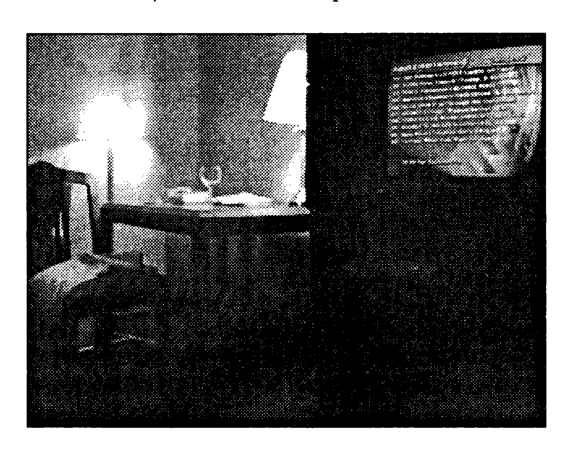
Наша цель – поднять уровень осознания общественностью связи между насилием в отношении женщин и порнографией хотя бы до уровня осознания связи между расизмом и литературой ку-клукс-клана.

Глория Стейнем, 1988

Рассмотрим некоторые данные, относящиеся к телевидению и к тем, кто его смотрит. В 1945 г., проводя очередной опрос, Институт Гэллапа спрашивал у американцев: «Знаете ли вы, что такое телевидение?» (Gallup, 1972, p. 551). Сегодня в Америке, как и в большинстве развитых стран, 98% семей имеют телевизор, что превышает количество семей, имеющих ванну или телефон. Две трети семей имеют по три и больше телеприемника, что объясняет минимальную корреляцию между ответами родителей на вопрос о том, что смотрят их дети, и ответами самих детей на вопрос о том, что они смотрят (Donnerstein, 1998). Учитывая, что такие каналы, как *MTV* и *CNN*, вещают на весь мир, а у канала *Baywatch* миллиард зрителей в 144 странах, можно говорить о том, что телевидение создает глобальную поп-культуру (Stern, 1999).

В среднестатистической семье телевизор работает 7 часов в день, и каждый член семьи тратит на просмотр телепередач примерно 4 часа. Женщины проводят у телевизора больше времени, чем мужчины, представители национальных меньшинств — больше, чем белые, дошкольники и пенсионеры — больше, чем учащиеся и работающие люди, а менее образованные — больше, чем те, у кого образовательный уровень выше (Comstock & Scharer, 1999). В качестве телезрителей европейцы, австралийцы и японцы мало чем отличаются от американцев (Murray & Kippax, 1979).

И какие же образцы социального поведения демонстрирует телевидение своим зрителям в течение всего этого времени? Джордж Гербнер и его коллеги из Университета штата Пенсильвания в течение четверти века следили за развлекательными телепередачами, шедшими прайм-тайм в субботу утром (Gerbner et al., 1993, 1994). Участники проводившегося в масштабах всей страны изучения наси-



Благодаря широкому распространению видеомагнитофонов, кабельного и платного телевидения, а также Интернета «порнография в США превратилась в индустрию, годовой оборот которой составляет $10 миллиардов», – пишет газета *The New-York Times* (Egan, 2000). Ожидается, что наступление телекоммуникации приведет к дальнейшему расширению «формирующегося рынка домашней порнографии»

лия на телеэкране, с 1994 по 1997 г., с риском для собственного зрения, проанализировали около 10 000 программ основных и кабельных телеканалов (*National Television Violence Study*, 1997). Что же они обнаружили? В 6 программах из 10 «фигурировало» насилие («физическое принуждение, грозившее причинением вреда, либо действительное причинение вреда иди убийство»). Во время «кулачных боев» упавший, как правило, приходил в себя, поднимался и начинал действовать еще более энергично, хотя в большинстве подобных поединков удар, который сбивает с ног, чаще всего бывает и последним (его результатом нередко становятся перелом челюсти или руки). В 73% сцен насилия агрессор оставался безнаказанным, в 58% — не было показано, что жертва страдает от боли. Что же касается детских телепрограмм, то только в 5% речь шла о долгосрочных последствиях насилия, все остальные изображали его как развлечение, как некую игру.

К чему же это приводит? Несмотря на все сказанное выше, маленькие дети проводят перед телевизорами больше времени, чем в школе, и больше, чем в активных играх. К моменту окончания начальной школы среднестатистический ребенок успевает увидеть на экране телевизора около 8000 убийств и 100 000 иных актов агрессии (Huston et al., 1992). Подытоживая свои впечатления от двадцатидвухлетнего общения с жестокостью, Гербнер сетовал: «В истории человечества были и более кровавые периоды, но в том, что касается *изображения* насилия, наше время побило все рекорды. Нас захлестнул не виданный ранее поток крайней жестокости, проникающий в каждый дом в виде наглядных сцен зверств, поставленных со знанием дела» (Gerbner, 1994).

> Одной из важнейших заслуг телевидения является то, что оно вернуло убийство в дом, именно туда, где ему и место. Убийство на телеэкране может быть хорошим лекарством для того, кто его видит. Оно может помочь зрителю освободиться от снедающей его враждебности.
>
> *Альфред Хичкок*

Имеет ли это значение? Побуждают ли криминальные сюжеты, демонстрируемые в прайм-тайм, к воспроизведению того самого поведения, которое они пропагандируют? Или зрители подобных программ, благодаря возникающему у них «эффекту присутствия», сбрасывают накапливающуюся агрессивную энергию?

Последняя идея, одна из версий теории **катарсиса**, базируется на том, что просмотр телепрограмм со сценами насилия дает людям возможность «разряжаться», освобождаться от накапливающейся в них враждебности. Защитники масс-медиа часто ссылаются на эту теорию и напоминают нам о том, что насилие существовало и тогда, когда телевидения не было и в помине. В воображаемой дискуссии с одним из критиков телевидения его сторонник вполне может привести следующий аргумент: «Телевидение не виновато ни в геноциде евреев, ни в геноциде коренного населения Америки. Оно всего лишь отражает и обслуживает наши вкусы». — «Верно, — отвечает критик. — Но также верно и то, что с началом телевизионной эры количество преступлений, совершенных с применением насилия, растет в Америке быстрее, чем население. Не можете же вы считать поп-культуру простым отражением действительности, не оказывающим никакого влияния на массовое сознание, а веру рекламодателей во власть масс-медиа — иллюзией». Защитник отвечает: «Рост преступности — результат действия многих факторов. А что касается

> Следствием восприятия чужой игры не может быть один лишь катарсис, оно способно также и подтолкнуть к тому, чтобы поиграть самому.
>
> *Маргарет Лош* президент детского телеканала *Fox Children's Network*; цит. по: Kaplan, 1995

телевидения, то оно, возможно, даже снижает ее, потому что удерживает людей дома и предоставляет им безвредную возможность "разрядиться"».

Цель изучения связи между просмотром телепередач и агрессией — обнаружить более тонкие и распространенные проявления его влияния, чем случающиеся время от времени убийства, в точности воспроизводящие то, что было показано на экране и приковывающие к себе внимание общественности. Исследователей интересует, как телевидение влияет на *поведение* зрителей и на их *мышление.*

Влияние телевидения на поведение

Подражают ли телезрители поведению экранных героев? Примеров воспроизведения преступлений, показанных телевидением, не счесть. В ходе опроса 208 заключенных 9 из 10 признались в том, что усвоили новые криминальные приемы в результате просмотра криминальных новостей, а 4 из 10 сказали, что попытались повторить конкретные преступления, увиденные по телевизору (*TV Guide*, 1977).

Связь между просмотром телепередач и поведением. Рассказы о преступлениях не имеют силы научного доказательства. Поэтому, чтобы изучить влияние просмотра телепередач со сценами насилия, специалисты проводят корреляционные и экспериментальные исследования. Работая со школьниками, они, как правило, ищут ответ на вопрос: прогнозирует ли просмотр телепередач их агрессивность? В известной мере, да. Чем больше сцен насилия видит ребенок на экране, тем он агрессивнее (Eron, 1987; Turner et al., 1986). Корреляция не очень тесная, но она стабильно выявляется в США, Европе и Австралии.

Можно ли на основании этой информации сделать вывод о том, что «обильное употребление телевизионного насилия» подпитывает агрессивность? Возможно, вы уже решили, что коль скоро речь идет о корреляционном исследовании, то причинно-следственная связь «работает» и в обратном направлении. Может быть, агрессивные дети предпочитают всем остальным именно агрессивные программы? А может быть, причина совсем в другом, например в невысоких умственных способностях некоторых детей, благодаря чему они предрасположены как к просмотру сцен насилия, так и к агрессивным поступкам?

Исследователи разработали два способа проверки этих альтернативных объяснений. Чтобы проверить объяснение, основанное на «третьем, завуалированном факторе», они статистически исключают влияние всех других возможных параметров. Так, Уильям Белсон опросил 1565 лондонских мальчиков (Belson, 1978; Muson, 1978). По сравнению с теми, кто видел мало сцен насилия по телевизору, те, которые смотрели много подобных передач (и в первую очередь документальных, а не художественных), за полгода, предшествовавшие проведению опроса, совершили на 50% больше агрессивных поступков (заключение сделано на основании собственных признаний респондентов, таких, например, как «Я разбил телефонный аппарат в будке»). Белсон изучил также и 22 параметра, каждый из которых мог претендовать на роль «третьего фактора», в том числе и такой, как состав семьи. Даже после того как возможность влияния «третьего фактора» была исключена, различие между «телеманами» и теми, кто редко смотрел телевизор, не исчезло. Это и позволило Белсону сделать вывод о том, что «телеманы» более агрессивны *именно из-за своего увлечения.*

Аналогичные результаты были получены и Леонардом Ироном и Роуэллом Хьюсманном (Eron & Huesmann, 1980; 1985). Изучив выборку 8-летних детей (875 человек), авторы и после статистического удаления некоторых из тех пара-

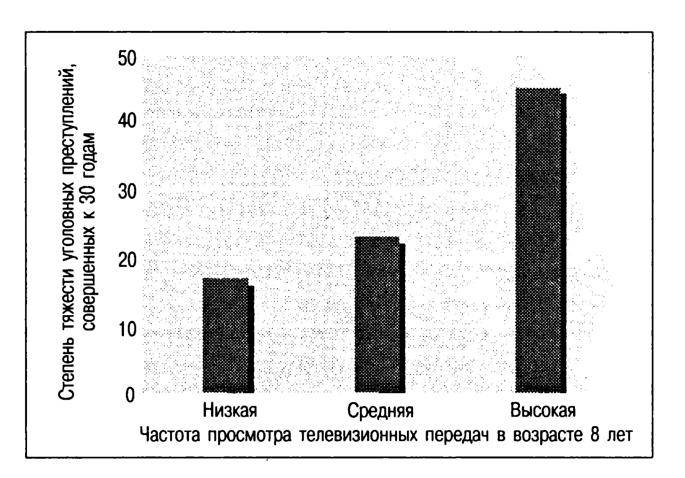
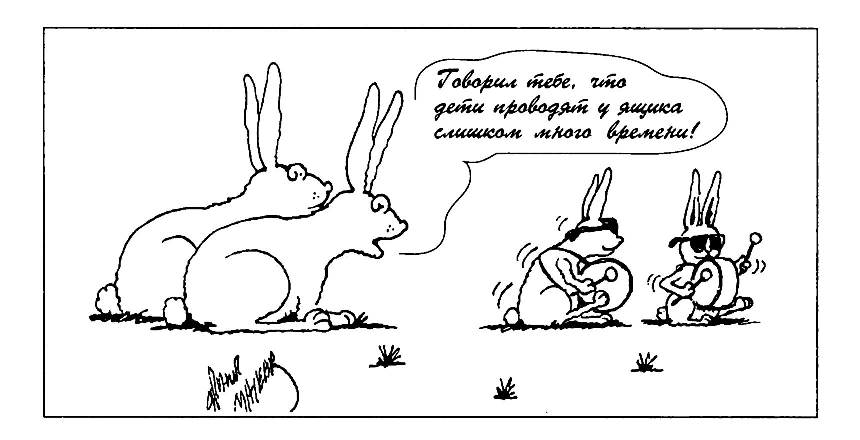


Рис. 10.10. Связь между криминальной активностью взрослых и их увлечением телепередачами в детстве. Степень увлечения восьмилетнего ребенка телепередачами позволяет делать прогнозы относительно криминальных наклонностей 30-летнего человека. *Источник*: Eron & Huesmann, 1984

метров, которые могли выступать в качестве «третьего фактора», выявили корреляцию между их увлечением телевизором и агрессивностью. Более того, при повторном изучении этой же выборки через 11 лет авторы обнаружили, что просмотр сцен насилия в 8-летнем возрасте ограниченно прогнозирует агрессивность в возрасте 19 лет, но что агрессивность в 8-летнем возрасте *не* прогнозирует интереса к телевизионному насилию в 19-летнем возрасте. Агрессивность является следствием просмотра телепередач со сценами насилия, а не наоборот. Эти результаты были подтверждены Ироном и Хьюсманном и в ходе проведения ими других исследований, в одном из которых приняли участие 758 подростков из Чикаго и его пригородов, а в другом — финские подростки (Huesmann et al., 1984). Однако это еще не все. Когда спустя много лет Ирон и Хьюсманн вновь обратились к своей первой выборке 8-летних детей и подняли статистику преступлений, оказалось, что к 30 годам преступниками, обвиненными в тяжких преступлениях, чаще становились те мужчины, которые в детстве увлекались телевизионными передачами со сценами насилия (Eron & Hursmann, 1984) (рис. 10.10).

Второй факт, заслуживающий внимания: там, куда приходит телевидение, уровень преступности возрастает. Даже число убийств возрастает там и тогда, где и когда появляется телевидение. В США и в Канаде между 1957 и 1974 г., в период распространения телевизионного насилия, число убийств удвоилось. В тех регионах, где телевидение появилось позднее, позже подскочило и число убийств. В ЮАР, где телевидение стало доступным населению только после 1975 г., аналогичное удвоение числа убийств произошло после 1975 г. (Centerwall, 1989). То же самое можно сказать и о хорошо изученных небольших городках Канады, в которые телевидение пришло позднее, чем в мегаполисы: вскоре после этого количество агрессивных действий в местах отдыха и развлечений удвоилось (Williams, 1986).

Обратите внимание: все эти исследования иллюстрируют то, как ученые в наши дни используют результаты корреляционных исследований для того, чтобы высказать *предположение* о причине и следствии. Ведь нельзя исключать и существования неопределенного количества потенциально возможных «третьих факторов», создающих лишь видимость связи между просмотром телепередач со сценами насилия и агрессией, которая на самом деле не более чем случайность.



К счастью, однако, экспериментальный метод позволяет контролировать эти внешние факторы. Если мы отобранных наугад детей разделим на две группы, а затем покажем одной из них фильм с насилием, а другой — фильм без него, то последующая разница в агрессивности обеих групп будет следствием лишь одного фактора, отличающего их друг от друга, и фактор этот — фильм, который они смотрели.

Эксперименты с просмотром телепередач. В новаторских экспериментах Альберта Бандуры и Ричарда Уолтерса дети иногда не наблюдали за реальной сценой избиения взрослым надувной куклы, а смотрели ее видеозапись, но эффект был точно таким же (Bandura & Walters, 1963). Леонард Берковиц и Расселл Гин демонстрировали одной группе рассерженных студентов колледжа фильм со сценами насилия, а второй — без таких сцен (Berkowitz & Geen, 1966). После просмотра фильмов первые вели себя более агрессивно, чем вторые. Результатов этих лабораторных исследований вкупе с растущей озабоченностью общественности оказалось достаточно для того, чтобы министр здравоохранения США заказал проведение 50 новых исследований, которые и были выполнены в начале 1970-х гг. Результаты подавляющего большинства из них подтвердили вывод о том, что просмотр телепередач, пропагандирующих насилие, увеличивает агрессивность.

> Итак, должны ли мы спокойно позволять своим детям слушать все, что кому-нибудь заблагорассудится выдумать, и усваивать при этом мысли, зачастую диаметрально противоположные тем, которые, по нашему мнению, им следует иметь, когда они вырастут?
>
> *Платон*
> Республика,
> 360 г. до н. э.

В экспериментах, проведенных в более позднее время, группа исследователей под руководством Росса Парки (в США) (Parke, 1977) и Жака Лайенса (в Бельгии) (Leyens, 1975) демонстрировала американским и бельгийским мальчикам, малолетним преступникам, находившимся в исправительных учреждениях, агрессивные и неагрессивные рекламные ролики. Однозначный вывод, к которому они пришли, заключается в следующем: «Просмотр фильмов со сценами насилия... ведет к возрастанию агрессивности зрителя». По сравнению с неделей, предшествовавшей показу фильмов, число проявлений агрессии в тех коттеджах, где жили мальчики, смотревшие их, резко возросло. Аналогичный эксперимент провели Долф Циллманн и Джеймс Уивер, которые в течение четырех дней подряд демонстрировали своим испытуемым, мужчинам и женщинам, фильмы со сценами насилия и без них (Zillmann & Weawer, 1999). На пятый день был прове-

ден другой эксперимент, в ходе которого испытуемые, смотревшие фильмы со сценами насилия, продемонстрировали более враждебное отношение к ассистенту экспериментаторов.

При изучении влияния телевидения используются самые разные методы, а к участию в них в качестве испытуемых привлекаются самые разные люди. Исследователи Сьюзн Хирольд (Hearold, 1986), Вэди Вуд с коллегами (Wood et al., 1991), а также Джордж Комсток и Эрика Шаррер (Comstock & Scharrer, 1999), обобщив результаты корреляционных и экспериментальных исследований, пришли к общему выводу: антисоциальное поведение действительно связано с просмотром телепередач, пропагандирующих антисоциальные примеры. Корреляция между «просмотром» и «антисоциальным поведением» не только не тесная, но порой столь незначительна, что некоторые критики вообще начинают сомневаться в ее существовании (Freedman, 1988; McGuire, 1986). Более того, проявления агрессии, которые наблюдались в этих экспериментах, это и не угроза физической расправы, и не оскорбление действием; речь идет о толкании в очереди за завтраком, о грубых комментариях и об угрожающих жестах.

Тем не менее сходность доказательств поражает. «Неопровержимый вывод заключается в том, что визуальное восприятие насилия порождает насилие», — отмечала в 1993 г. Комиссия по проблеме насилия в молодежной среде при Американской психологической ассоциации. Сказанное в первую очередь относится к лицам с агрессивными тенденциями (Bushman, 1995). Влияние визуального восприятия насилия оказывается наиболее сильным и тогда, когда привлекательный индивид совершает оправданное, реалистически «поданное» насилие, которое остается безнаказанным и якобы не причиняет никому ни боли, ни вреда (Donnerstein, 1998). Сцены насилия, содержащиеся во многих произведениях искусства, имеют именно такой антисоциальный эффект. Во многих, но не во всех. Неоправданная жестокость отталкивающих персонажей фильма «Список Шиндлера» по отношению к жертвам Холокоста вряд ли способна подтолкнуть на совершение актов насилия.

Результаты экспериментальных исследований позволяют с наибольшей достоверностью определить и причину, и следствие, однако лабораторные условия порой слишком отличаются от реальной жизни (например, когда испытуемому, чтобы «наказать» другого испытуемого, нужно лишь нажать кнопку). Более того, эксперименты могут лишь указать на кумулятивный эффект просмотра более 100 000 эпизодов насилия и более 20 000 убийств, а именно столько проявлений жестокости успевает увидеть на телеэкране среднестатистический американский ребенок, прежде чем станет среднестатистическим подростком (Murray & Lonnborg, 1989). Влияние не поддающихся контролю факторов затрудняет проведение корреляционных исследований, но, несмотря на это, они выявляют кумулятивные эффекты визуального восприятия сцен насилия в реальной жизни.

Насилие, пропагандируемое масс-медиа, влияет на агрессию сильнее, чем пары свинца — на умственные способности ребенка, чем препараты кальция — на костную массу, чем работа над домашними заданиями — на академическую успеваемость или вдыхание асбестовой пыли — на рак... Постоянное воздействие на население средств массовой информации, насыщенных насилием, — основная причины высокого уровня преступности в современном американском обществе.

Из свидетельских показаний социального психолога *Крэга А. Андерсона* на заседании Комитета по торговле, науке и транспорту Сената США 21 марта 2000 г.

Почему просмотр телепередач влияет на поведение? Вывод, к которому пришли министр здравоохранения США и эти исследователи, заключается *не в том*, что телевидение и порнография — основные источники социального насилия; они являются таковыми не более, чем асбест — основной причиной рака легких. Скорее правильно другое: они признали телевидение *одной из* причин. Но даже если это всего лишь одна составляющая того многокомпонентного феномена, который может быть назван причиной насилия в обществе, то такая, которая, подобно искусственным заменителям сахара, потенциально контролируема. Имея в своем распоряжении совпадающие результаты корреляционных и экспериментальных исследований, исследователи занялись поиском ответа на вопрос, *почему* визуальное восприятие сцен насилия оказывает такое влияние.

Рассмотрим три возможных варианта (Geen & Thomas, 1986). Один из них заключается в том, что причиной антисоциального поведения становятся не сцены насилия как таковые, а возбуждение, которое они вызывают (Mueller et al., 1983; Zillmann, 1989). Как уже отмечалось выше, возбуждение нарастает лавинообразно: один тип возбуждения вызывает другие действия.

Результаты другого исследования свидетельствуют о том, что визуальное восприятие насилия *растормаживает*. В эксперименте Бандуры избиение взрослым человеком куклы «бобо», судя по всему, узаконило подобные вспышки и привело к тому, что дети утратили контроль над своими «сдерживающими центрами». Визуальное восприятие насилия подготавливает зрителя к совершению насильственных действий, ибо оно направляет его мысли в сторону насилия (Berkowitz, 1984; Bushman & Geen, 1990; Josefson, 1987). Складывается такое впечатление, что аналогичное влияние оказывают на молодых мужчин и песни, прославляющие сексуальное насилие: они делают их более восприимчивыми к тем мифам, которые окружают изнасилование, и настраивают на более агрессивные действия (Barongan & Hall, 1995; Johnson et al., 1995; Pritchard, 1998).

Персонажи, пропагандируемые масс-медиа, всегда находят *подражателей*. Дети, участники экспериментов Бандуры, воспроизводили те характерные поступки, свидетелями которых были. Коммерческому телевидению трудно оспорить тот факт, что телевидение подталкивает зрителей к подражанию тому, что они видели на экране: ведь именно на этом и основано моделирование потребления рекламодателями. Все критики телевидения обеспокоены тем, что в телевизионных программах сцен насилия в 4 раза больше, чем проявлений добрых отношений между людьми, что и во многих других отношениях телевидение не отражает реальной жизни (табл. 10.2). Критики телевидения также любят подробно описывать примеры откровенного подражания тому, что происходит на экране, такие, например, как этот: двое мужчин из штата Юта трижды смотрели фильм *Magnum Force*, в котором для убийства героини используется щелочное чистящее средство *Drano*. Спустя месяц они воспроизвели увиденное: убили трех человек, заставив их выпить *Drano* (Bushman, 1996).

Если то, как телевидение представляет человеческие отношения и решение разных проблем, находит своих подражателей, особенно среди молодых зрителей, значит, демонстрация на экране образцов **просоциального поведения** может быть полезна для общества. В главе 12 нас ожидают хорошие новости: деликатное вмешательство телевидения в воспитание действительно способно преподать детям уроки позитивного поведения.

Таблица 10.2

Телевидение Америки и реальная жизнь: что общего между ними?

Насколько верно то, что показывают в прайм-тайм, отражает мир, в котором мы живем? Сравните количественный состав «экранного общества» и реальный состав нашего населения. Возможно, телевидение отражает культурные мифы, но реальность оно искажает.

Объект на экране	Представительство в телепрограммах, %	Представительство в реальном мире, %
Женщина	33	51
Супружеская пара	10	61
Высококвалифицированный рабочий	25	67
Член какого-либо религиозного объединения	6	88
Предполагаемый половой акт: партнеры — не супруги	85	Неизвестно
Употребляющие алкогольные напитки: процент алкоголиков	45	16

Источники: Анализ примерно 35 000 телевизионных персонажей, выполненный Джорджем Гербнером начиная с 1969 г. (Gerbner, 1993; Gerbner et al., 1986). Данные о половой принадлежности телевизионных персонажей позаимствованы из (Fernandez-Collado et al., 1978); данные о «телевизионной» религиозности из (Skill et al., 1994); данные о реальной религиозности, т. е. о тех, кто считает себя верующим и для кого религия важна, из (Saad & McAneny, 1994). Данные об алкоголизме взяты из (NCTV, 1988). Что же касается количества половых актов, совершаемых партнерами, которые не являются супругами, то, если учесть, что большинство взрослых состоят в браке, что половая жизнь состоящих в браке более интенсивна, чем половая жизнь одиночек, и что внебрачный секс менее распространен, чем принято считать, в реальной жизни их, конечно же, меньше, чем на экране (Greeley, 1991; Laumann et al., 1994).

Влияние телевидения на мышление

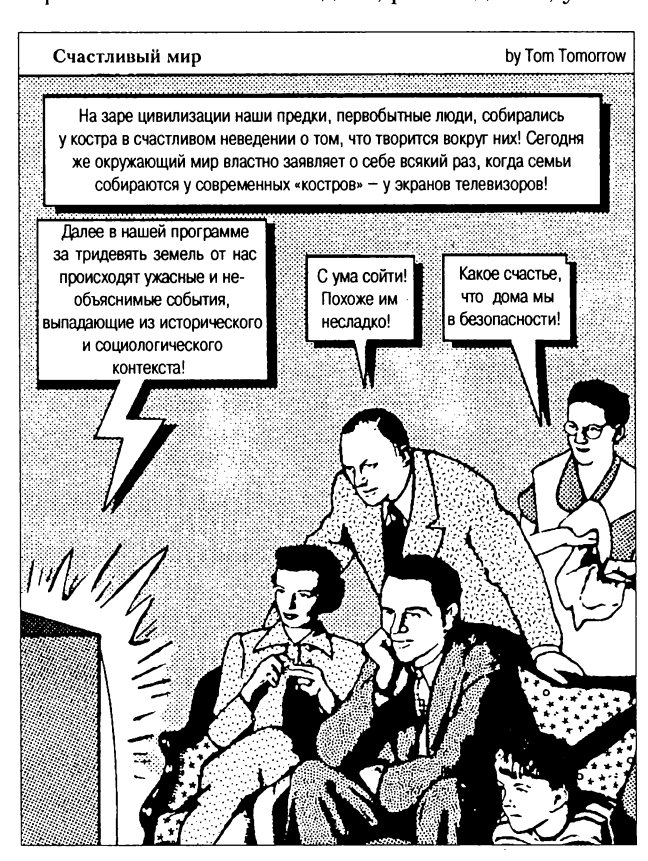
Исследователи изучали не только влияние телевидения на поведение, но и когнитивные последствия просмотра телепередач. Можно ли сказать, что продолжительное общение с «телевизионным насилием» делает нас нечувствительными к жестокости? Искажает ли оно восприятие реальности? Вызывает ли агрессивные мысли?

К чему приводит многократное повторение какого-либо бранного слова? Из вводного курса в психологию вы знаете, что эмоциональная реакция на него будет постепенно «затухать». Вполне логично предположить, что после просмотра тысяч актов насилия тоже наступает нечто похожее на «омертвение эмоций». «Меня это совершенно не волнует» — именно такой ответ получили Виктор Клайн и его коллеги от своих испытуемых, когда оценивали психологическое возбуждение 121 мальчика из штата Юта после просмотра ими боксерского поединка, в котором оба соперника действовали очень жестоко (Cline et al., 1973). В отличие от мальчиков, которые редко смотрели телевизор, мальчики-«телеманы» остались совершенно равнодушными к увиденному.

Разумеется, участники эксперимента Клайна могли отличаться друг от друга не только отношением к телевидению. Однако в экспериментах, в которых изучалось влияние просмотра телепередач со сценами сексуального насилия, аналогичная потеря чувствительности — своего рода психическое оцепенение — наблюдалось и у тех молодых мужчин, которые смотрели фильмы из разряда «жесткое порно». Более того, результаты экспериментов Рональда Дребмана и Маргарет Томас подтвердили вывод о том, что люди, получившие подобные визуальные впечатления, в дальнейшем менее активно реагируют как на сцену драки на экране, так и на реальную драку двух детей (Drabman & Thomas, 1974, 1975, 1976).

> По мере того как каждое последующее поколение в том возрасте, когда происходит формирование личности, все больше и больше попадало под влияние телевидения, снижалась и гражданская активность населения (участие в выборах, в митингах, благотворительность и волонтерство).
>
> *Роберт Путнэм*
> Боулинг в одиночку, 2000

Верно ли, что вымышленный телевизионный мир формирует наши представления о реальном мире, в котором мы живем? Джордж Гербнер и его коллеги из Университета штата Пенсильвания полагают, что именно в этом прежде всего и заключается сила телевидения (Gerbner et al., 1979, 1994). Результаты проведенных ими опросов подростков и взрослых свидетельствуют о том, что, в отличие от респондентов, которые проводят у телевизоров не более 2 часов в день, респонденты, увлекающиеся просмотром телепередач (уделяющие им не менее 4 часов в день), более склонны преувеличивать уровень преступности в мире и больше опасаются за свою жизнь. Подобное чувство собственной незащищенности испытывали и женщины из ЮАР после просмотра сцен насилия в отношении женщин (Reid & Finchilescu, 1995). В ходе проведения общеамериканского опроса детей в возрасте от 7 до 11 лет выяснилось: те из них, кого можно назвать «телеманами», чаще признавались в том, что дома боятся грабителей («кто-нибудь может вломиться в дом»), а на улице — случайных прохожих («кто-нибудь может подойти и ударить меня») (Peterson & Zill, 1981).



И последнее. Результаты новых экспериментов позволяют говорить о том, что

просмотр видеофильмов со сценами насилия способствует возникновению мыслей, связанных с агрессией (Bushman, 1998). Визуальное восприятие жестокости приводит к тому, что люди более склонны объяснять действия окружающих их враждебностью (на вопрос: «Намеренно или случайно вас толкнули?» отвечать: «Намеренно»), приписывать омонимам их наиболее агрессивный смысл (на вопрос: «Что такое "*punch*"?» отвечать: «Удар кулаком», хотя это слово означает также и «пунш») и более быстро распознавать агрессивные слова.

И все же не исключено, что наиболее сильным нужно признать не прямое, а косвенное влияние телевидения, ибо ежегодно люди посвящают ему тысячу и более часов, которые могли быть заполнены другими делами. Если вы сами, как и большинство других, проводите у «ящика» ежегодно тысячу с чем-то часов, подумайте, как вы могли бы распорядиться этим временем, не будь телевидения. Каким человеком вы могли бы быть сегодня, если бы не телевидение? Таким же, каким стали, или другим? В поисках ответа на вопрос, почему после 1960-х гг. гражданская активность и членство в различных организациях пошли на убыль, Роберт Путнэм пришел к следующему выводу: время, проведенное у телевизора, — это время, похищенное у работы на благо общества (Putnam, 2000). Телевидению посвящается время, предназначенное для клубных собраний, волонтерской работы и участия в политической жизни и в мероприятиях, проводимых церковью.

> Те из нас, кто уже в течение более 15 лет активно изучает [телевидение], потрясены влиянием, которое это средство массовой информации оказывает на формирующееся сознание развивающегося ребенка.
>
> *Джером и Дороти Сингер*, 1988

Групповые влияния

Выше было рассказано о том, что провоцирует *индивидов* на агрессивные поступки. Если фрустрация, оскорбления и примеры агрессивного поведения усиливают агрессивность отдельных людей, то резонно предположить, что эти факторы оказывают аналогичное влияние и на группы. Когда начинаются беспорядки, действий представителя одной из противоборствующих сторон нередко бывает достаточно для лавинообразного нарастания актов агрессии. Видя, как мародеры грабят магазин, торгующий телевизорами, люди, которые в нормальных условиях ведут себя, как и положено законопослушным гражданам, могут забыть о своих моральных принципах и присоединиться к грабителям.

Способность групп усиливать агрессивные реакции отчасти связана с «размыванием» ответственности. Во время войны решения атаковать противника, как правило, принимаются теми, кто находится далеко от линии фронта. Они лишь отдают приказы, а исполняют эти приказы другие. Облегчает ли подобная удаленность призывы к агрессивным действиям?

Жаклин Габеляйн и Энтони Мендер воспроизвели эту ситуацию в лаборатории (Gaebelein & Mander, 1978). Они просили участников своих экспериментов, студентов, обучавшихся в университете города Гринсборо (штат Северная Каролина), либо *самим применить* электрошок в качестве наказания, либо *посоветовать* кому-либо, какой силы электрошок следует применить. Если «жертва» не совершала никаких провокационных дей-

> Самая чудовищная жестокость войны заключается в том, что она вынуждает мужчин сообща делать то, чему каждый из них в одиночку воспротивился бы всем своим существом.
>
> *Эллен Ки*
> Война, мир и будущее, 1916

Проблема крупным планом

Учат ли насилию видеоигры, основанные на насилии?

Недавний лавинообразный рост спроса на видеоигры, основанные на насилии, стал предметом публичной дискуссии, состоявшейся в 1999 г. после того, как в штатах Кентукки и Колорадо подростки-убийцы воспроизвели в реальной жизни то, что часто делали, играя в видеоигры. Когда подростки и молодые люди играют в такие игры, как *Mortal Kombat*, *Doom*, *Quake* и *Resident Evi*, и убивают или расчленяют людей, чему они при этом учатся? Тому, как следует вести себя в обществе? Учится ли чему-нибудь играющий, когда, возомнив себя Клэр Редфилд из *Resident Evil 2*, разряжает обойму в зомби-полицейских, которые валятся на землю, извиваясь и истекая кровью?

Большинство курильщиков умирают не от сердечно-сосудистых заболеваний, а большинство людей, посвящающих этим имитациям массовых убийств немало времени, – добропорядочные граждане. (Как правило, наиболее восприимчивыми к насилию, пропагандируемому масс-медиа, оказываются обозленные люди, враждебно относящиеся к окружающим). И все же нельзя не задаться вопросом: если пассивное созерцание насилия делает реакции индивидуума на провокации более агрессивными и «снижает порог» его чувствительности к жестокости, неужели «исполнение роли» агрессора проходит бесследно?

Сейчас у нас появляется возможность ответить на этот вопрос. Когда студенты кол-

ствий (а именно так ведут себя большинство жертв массовой агрессии), «исполнители наказаний» прибегали к менее сильному электрошоку, чем рекомендовали советчики, которые чувствовали себя менее ответственными за причинение любого вреда.

К «размыванию» ответственности приводит не только удаленность жертв, но и численность группы. (Вспомните то, что было рассказано в главе 8 о феномене деиндивидуализации.) Проанализировав информацию о случаях линчевания, имевших место в период с 1899 по 1948 г., Брайан Маллен сделал весьма интересное открытие: чем многочисленнее толпа линчевателей, тем большие унижения и страдания выпадает на долю жертвы (Mullen, 1986).

Группы усиливают агрессивные склонности во многом точно так же, как они поляризуют и другие тенденции, — через социальное «заражение». Примерами могут быть молодежные банды, футбольные фанаты, солдаты-мародеры, участники массовых беспорядков в городах, а также то, что скандинавы называют «стаями», — группы школьников, систематически досаждающие своим более слабым и уязвимым соученикам и нападающие на них (Lagerspetz et al., 1982). Действия таких «стай» — это типичная групповая активность. Редкий задира пристает или бросается в драку в одиночку.

Молодые люди с одинаковыми антисоциальными наклонностями, не связанные крепкими узами со своими семьями и не рассчитывающие на академические успехи, могут обрести социальную идентификацию в банде. По мере углубления групповой идентификации возрастают также давление конформизма и деиндивидуализация (Staub, 1996). Чем с большей готовностью члены группы отдают себя в ее распоряжение и чем большее удовлетворение приносит им их единение с другими, тем менее заметна самоидентификация. Наиболее распространенным результатом становится социальное «заражение» — подпитываемое группой возбуждение, утрата «сдерживающих» центров и поляризация. Банда существует до

леджа играли в видеоигру *Mortal Kombat*, экспериментаторы отмечали усиление их возбуждения и чувства враждебности (Ballard & Wiest, 1998). Другие исследования доказали, что видеоигры направляют мысли в сторону агрессии (когда участникам эксперимента предлагали вставить пропущенную букву в английское слово *H-T*, они чаще превращали его в «удар» (*hit*), чем в «шляпу» (*hat*)) и усиливают агрессивность. Крэг Андерсон и Карен Дилл нашли, что те из студентов колледжей, которые проводят за видеоиграми с эпизодами насилия наибольшее количество часов, склонны к физической агрессии (они сами признавались в том, что оскорбляли кого-то словом или действием) (Anderson & Dill, 2000). То же самое можно сказать и о европейских подростках и юношах (Wiegman & vanSchie, 1998). А в экспериментах Андерсона и Дилл, в которых испытуемые, разделенные случайным образом на две группы, играли либо в кровавую видеоигру со стонавшими от боли жертвами, либо в игру без насилия, вроде *Tetris* или *Myst*, первые становились более агрессивными: в последующем эксперименте они подвергали своего товарища воздействию более сильного шума.

Сегодня еще многое остается неизученным. Однако результаты этих исследований противоречат теории катарсиса и свидетельствуют о том, что насилие порождает насилие. А это значит, что у нас есть основания усомниться в правоте одного из топ-менеджеров индустрии видеоигр, сказавшего, что «агрессия сидит в нас от рождения, и ее [необходимо] выпускать наружу».

тех пор, пока ее члены не повзрослеют, не обзаведутся семьями, не найдут работу или пока их всех не пересажают или не перестреляют (Goldstein, 1994). Каждая банда имеет свой собственный, контролируемый ею район, собственные цвета, «извечных» соперников; время от времени они совершают противоправные действия и затевают драки из-за наркотиков, территории или из-за девушек, а также чтобы защитить свою честь или отомстить обидчикам.

Массовые уничтожения людей, имевшие место в XX в. и унесшие более 150 миллионов жизней, не были «суммой индивидуальных действий» (Zajonc, 2000). «*Геноцид — это нечто иное, а не суммарное количество всех совершенных убийств*». Массовое убийство — это социальный феномен, порожденный «моральными императивами» — коллективной ментальностью (включая визуальные образы, риторику и идеологию), которая мобилизует группу или культуру на экстраординарные действия. Массовые уничтожения руандийских тутси, европейских евреев и американских индейцев были коллективными действиями, которые потребовали широчайшей поддержки, отличной организации и большого числа исполнителей. Правительство Руанды, выражавшее интересы племени хуту, и ведущие бизнесмены страны закупили в Китае два миллиона мачете «с одной-единственной целью».

Эксперименты, проведенные в Израиле Йорамом Яффе и Йоэлем Ийноном, подтверждают способность группы усиливать агрессивные тенденции (Jaffe & Yinon, 1983). Участники одного из них, мужчины, студенты университета, мстили якобы провинившемуся перед ними соученику и решили наказать его электрошоком, причем группы наказывали сильнее, чем одиночки. В другом эксперименте испытуемые поодиночке или группами решали, насколько сильными ударами тока нужно наказать другого испытуемого за неверные ответы при выполнении задания на экстрасенсорное восприятие (Jaffe et al., 1981). Как следует из данных, представленных на рис. 10.11, по мере того как эксперимент приближался к своему завершению, индивиды наказывали все сильнее и сильнее, и решения, при-

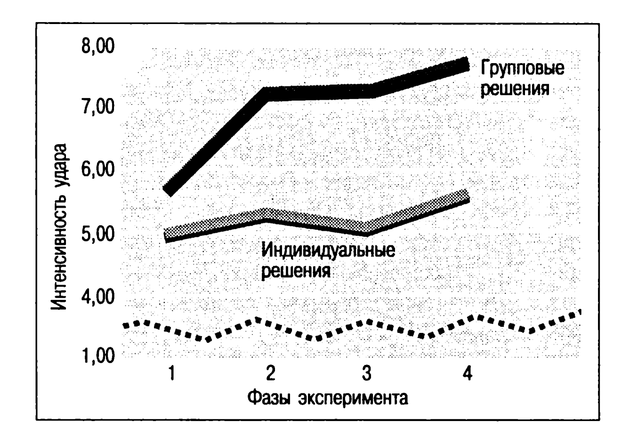
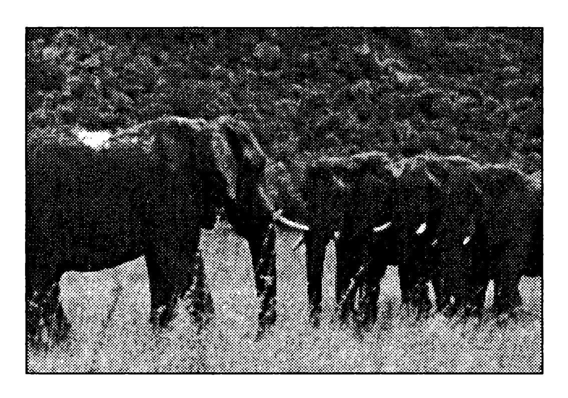


Рис. 10.11. Вмешательство группы усиливает агрессию индивида. По мере того как эксперимент приближался к завершению, индивиды предлагали наказывать за неверные ответы все более и более сильными ударами тока. Когда в процесс принятия ими решения вмешивалась группа, эта тенденция усиливалась. *Источник*: Jaffe et al., 1981

нятые группой, лишь усиливали эту тенденцию к ужесточению наказания. Когда обстоятельства провоцируют индивида на агрессивную реакцию, вмешательство группы нередко приводит к ее усилению.

Исследователи, руководимые Джозефом Миколичем, установили, что группы способствуют усилению природной агрессивности индивидов (Mikolic et al., 1997). В их экспериментах помощник экспериментатора должен был доводить испытуемых до состояния фрустрации тем, что «хватал у них из-под рук» детали, необходимые им для создания моделей, за которые они должны были получить деньги. По сравнению с испытуемыми, которые работали индивидуально, те, кто работал в группе, чаще одергивали несносного помощника и высказывали в его адрес в 2 раза больше требований, неудовольствий и претензий.

Данные изучения агрессии дают нам прекрасную возможность проверить, в какой мере результаты социально-психологических лабораторных исследований можно распространить на нашу повседневность. Неужели обстоятельства, при которых некто решает наказать кого-то электрическим током, на самом деле говорят нам что-то о том, при каких обстоятельствах он разразится словесной бранью или даст пощечину? Крэг Андерсон и Брэд Бушман отмечают, что социальные психологи изучали агрессию не только в лабораториях, но и в реальных условиях и что совпадение результатов поражает (Anderson & Bushman, 1997; Bushman & Anderson, 1998). Как в лабораторных, так и в реальных условиях прогностическими параметрами возрастания агрессивности являются:



Социальное «заражение». Когда в 1990-х гг. 17 молодых слонов-самцов без родителей были переселены в Национальный парк ЮАР, они вели себя, как вышедшая из-под контроля банда малолетних преступников, и убили 40 белых носорогов. Бесчинства прекратились только после того, как в 1998 г. администрация парка, обеспокоенная сложившейся ситуацией, «подселила» к ним 6 более старших и сильных самцов (Slotow et al., 2000). *На снимке*: один из вожаков «воспитывает подростков»

- принадлежность индивида к мужскому полу;
- природная агрессивность индивида или его принадлежность к личностям типа А;
- употребление алкоголя;
- визуальное восприятие сцен насилия;
- анонимность;
- провокация;
- наличие оружия;
- вмешательство группы.

Лабораторные эксперименты позволяют нам проверять теории и подвергать их ревизии при контролируемых условиях. Реальная жизнь — источник идей и «испытательный полигон», на котором мы можем использовать свои теории. Результаты изучения агрессии свидетельствуют о том, что взаимодействие исследовательской лаборатории и реальной жизни делает вклад психологии в благополучие человечества более ощутимым. Идеи, почерпнутые в реальной жизни, дают толчок к созданию новых теорий, которые стимулируют развитие лабораторных исследований; в свою очередь последние углубляют наше понимание явлений реальной жизни и предоставляют более широкие возможности для использования психологии при решении конкретных проблем.

Резюме

Аверсивный опыт — это не только фрустрация, но и дискомфорт, физическая боль и личные оскорбления, как действием, так и словом. Возбуждение, независимо от того, что именно является его источником — физическая нагрузка или сексуальная стимуляция, — под влиянием внешних обстоятельств может трансформироваться в гнев.

Телевидение демонстрирует немало примеров агрессивного поведения. В том, что касается визуального восприятия сцен насилия, выводы авторов корреляционных и экспериментальных исследований совпадают: оно 1) несколько усиливает *агрессивное поведение*, особенно у возбужденных индивидов, и 2) делает зрителей *менее чувствительными* к насилию, искажает их *восприятие* реальности. Оба этих вывода соответствуют тем, что были сделаны на основании изучения влияния «жесткого порно», которое способно усилить мужскую агрессию в отношении женщин и исказить их представление об отношении женщины к сексуальному насилию.

Немало агрессивных действий на совести различных групп. Групповую агрессию провоцируют те же факторы, которые провоцируют и индивидуальную агрессию. Благодаря «размыванию» ответственности и поляризации действий группы реагируют еще более агрессивно, чем индивиды.

Ослабление агрессии

Мы познакомились с несколькими теориями агрессии, основанными на инстинктах, на фрустрации и на социальном научении, и подробно рассмотрели все влияющие на нее факторы. Пора задуматься и над таким вопросом: можно ли ослабить агрессию? Предлагают ли теории и лабораторные исследования какие-нибудь способы, с помощью которых можно было бы контролировать агрессивность?

Катарсис?

«Молодых нужно научить выплескивать свой гнев». Так советовала Энн Лендерс (Landers, 1969). Если человек с трудом сдерживает злость, «мы должны найти клапан. Наш долг — предоставить ему возможность выпустить пар». Эти слова принадлежат знаменитому психиатру Фрицу Перлзу (Perls, 1973). Авторы обоих высказываний — сторонники «гидравлической модели», согласно которой аккумулированная агрессивная энергия подобна воде, сдерживаемой запрудой, и так же, как она, стремится вырваться наружу.

Концепцию катарсиса обычно связывают с именем Аристотеля. Хотя в действительности Аристотель ничего не писал про агрессию, он утверждал, что, переживая эмоции, можно освобождаться от них и что поэтому такие зрелища, как классические трагедии, вызывают катарсис — «очищение» от жалости и страха. Аристотель полагал, что переживание эмоции освобождает от нее (Butcher, 1951). Позднее, когда гипотеза катарсиса приобрела расширительное толкование, стали считать, что от эмоций освобождает не только приобщение к классическим трагедиям, но также их выражение, воспоминания и повторные «переживания» минувших событий и различные действия.

Поверив в то, что человек освобождается от накопленной агрессивной энергии, совершая агрессивные действия или фантазируя, некоторые психотерапевты и руководители групп рекомендуют пациентам не копить в себе, а «сбрасывать» агрессивность: поколачивать друг друга банными губками или бить по кровати теннисной ракеткой, издавая при этом «воинственные» кличи. Некоторые психологи советуют родителям подталкивать детей к тому, чтобы они сбрасывали напряжение в агрессивных играх. Многие американцы поверили пропагандистам этой идеи: об этом свидетельствуют результаты опроса, в ходе которого число респондентов, согласившихся с утверждением «Материалы сексуального характера дают выход сдерживаемым импульсам», в 2 раза превысило число тех, кто выразил свое несогласие с ним (Niemi et al., 1989). Однако известны и результаты другого общенационального опроса, большинство участников которого согласились с утверждением, что «Материалы сексуального характера множат число насильников». Так валиден или нет подход, основанный на катарсисе?

> Пора раз и навсегда покончить с гипотезой катарсиса. В конце концов, идея, суть которой заключается в том, что зрелище насилия (или «выброс» скопившейся в человеке агрессивности) освобождает от враждебности, так и не нашла никакого экспериментального подтверждения.
>
> *Кэрол Теврис*, 1988, с. 194

Если «потребление» порнографии действительно дает выход сексуальным импульсам, в тех регионах, где широко распространены порнографические издания, изнасилования должны быть редкостью, ее постоянные «потребители» должны испытывать меньшее сексуальное влечение, а мужчины должны быть менее склонными к тому, чтобы рассматривать женщину исключительно как сексуальный объект и относиться к ней как к таковому. Однако результаты исследований свидетельствуют о том, что реальная картина — диаметрально противоположна (Kelly et al., 1989; McKenzie-Mohr & Zanna, 1990). Порнографические видеофильмы усиливают сексуальное влечение; они питают сексуальные фантазии и разные проявления сексуальности. Социальные психологи почти единодушны в том, что, вопреки предположениям Фрейда, Лоренца и их последователей, идея катарисиса *не* рас-

пространяется на насилие (Geen & Quanty, 1977). По данным Роберта Армса и его коллег, канадские и американские зрители футбольных и хоккейных матчей и соревнований борцов после спортивного мероприятия демонстрируют *бóльшую* враждебность, чем до них (Arms et al., 1979; Goldstein & Arms; Russell, 1983). Похоже, что даже война не способствует сбросу агрессивной энергии: количество убийств в стране, пережившей войну, возрастает (Archer & Gartner, 1976).

> Тот, кто позволяет себе агрессивные жесты, усиливает свой гнев.
>
> *Чарльз Дарвин*
> Выражение эмоций у человека и животных, 1872

В ходе лабораторной проверки гипотезы катарсиса, выполненной Джеком Хокансоном и его коллегами, выяснилось: когда ее участникам, студентам Университета штата Флорида, разрешали ответить на провокацию, их возбуждение (оно оценивалось по артериальному давлению) действительно проходило быстрее (артериальное давление быстрее приходило в норму) (Hokanson et al., 1961; 1962a,b; 1966). Однако это успокаивающее влияние мести проявлялось только в определенных условиях: когда им предоставлялась возможность отомстить именно реальному провокатору, а не просто сорвать свою злость на ком-либо. Более того, месть должна быть оправданной, а ее объект — не таящим в себе угрозы, чтобы отомстивший потом не мучался угрызениями совести и не волновался по поводу возможных последствий.

Приводят ли подобные «выбросы агрессии» к ее снижению в будущем? Согласно результатам некоторых экспериментов — нет; возможность освободиться от агрессивных эмоций приводила к еще большей агрессивности. Эббе Эббесен и его коллеги опросили 100 инженеров и техников вскоре после того, как их предупредили о предстоящем увольнении (Ebbesen et al., 1975). Некоторым из них были

Проблема крупным планом

Катарисис: взгляд клинического психолога

Джон Бредшоу в своем бестселлере «Возвращение в детство: как нам перевоспитать и победить ребенка, который все еще живет в нас» детально описывает несколько своих воображаемых способов: попросить у него прощения, расстаться с собственными родителями и найти себе других (как Иисус Христос), устроить порку этому ребенку, написать рассказ о своем детстве. Все эти способы, объединенные общим термином «катарсис», предполагают эмоциональную вовлеченность в травматичные события, имевшие место в прошлом. Катарсис – сильное переживание, и наблюдающий за ним способен пережить потрясение. Слезы, гнев, обращенный на давно умерших родителей, утешение того травмированного маленького мальчика, которым ты когда-то был, – все это волнует. И нужно быть каменным изваянием, чтобы не растрогаться до слез. Потом в течение многих часов ты чувствуешь очищение и покой, – возможно, впервые за много лет. Пробуждение возвращает к реальности, и все начинается сначала, и маячат новые расставания с детством.

Как терапевтический метод катарсис использовался более 100 лет. Когда-то он был основой психоаналитического лечения, но это время прошло. Его основное достоинство – приятные воспоминания о нем. Его основной недостаток – отсутствие доказательств того, что он «работает». Когда вы пытаетесь оценить, насколько он нравится людям, вы слышите очень высокие оценки. Но когда вы пытаетесь понять, изменилось ли что-нибудь, оказывается, что катарсис – пустое дело.

Источник: Martin E. P. Seligman. *What You Can Change and What You Can't: The Complite Guide to Successful Self-improvement*, Alfred A. Knopf, 1994, p. 238–239.

заданы вопросы, предоставлявшие им возможность выразить негативное отношение к работодателю или супервизорам, например такой: «Можете ли вы привести примеры, как вам кажется, несправедливого отношения компании к вам?» В дальнейшем респонденты заполняли опросник, предназначенный для оценки их отношения к компании и к супервизорам. Улучшилось ли оно благодаря предоставленной им ранее возможности излить свои негативные чувства к ним? Ничего подобного: их враждебность усилилась. Выраженная враждебность порождает еще бо́льшую агрессивность.

> В США массовые волнения 1967 и 1968 гг. произошли в тот самый момент, когда стал очевидным разрыв между растущими ожиданиями и возрастающими, но неадекватными расходами богатого общества на социальные нужды.
>
> *Джесси Джексон*, 1981

Нечто подобное вам уже приходилось слышать, не так ли? Вспомните главу 4: проявления жестокости формируют установки на жестокость. Более того, как нам известно из анализа экспериментов Стэнли Милгрэма, в которых он изучал подчинение, незначительные проявления агрессивности способны порождать самооправдание. Люди умаляют достоинства своих жертв, оправдывая тем самым дальнейшие агрессивные действия в отношении них. Даже если иногда месть (на какое-то короткое время) и снимает напряжение, в конечном счете она «повышает порог дозволенности». Даже когда люди, которых провоцируют на агрессию, в ярости молотят боксерскую грушу, *полагая*, что наступит катарсис, реальный результат диаметрально противоположен ожидаемому: их агрессивность возрастает (Bushman et al., 1999, 2000). «На память приходит старый анекдот, — пишет Бушман (Bushman, 1999). — “Как вам удалось попасть на сцену Карнеги Холла?” — “Практика, практика, практика”. — “Как вас угораздило стать таким злюкой?” Ответ точно такой же: “Практика, практика, практика”».

Значит ли это, что мы должны копить гнев и подавлять вспышки агрессивности? Вряд ли, потому что молчаливая угрюмость неэффективна, ибо она позволяет нам в мыслях продолжать неприятный для нас разговор и возвращаться к своим обидам. К счастью, существуют неагрессивные способы выражения наших чувств и информирования окружающих о том, как влияет на нас их поведение. Представители разных культур имеют возможность так выражать свое неудовольствие, что акцент приходится не на порицание окружающих за их действие, а на отношение к ним самого́ говорящего: «Я сержусь» или «Меня раздражает, что ты оставляешь грязную посуду». Такой способ информирования о собственных чувствах лучше, потому что он позволяет тому, кому адресовано сообщение, позитивно отреагировать на него (Kubany et al., 1995). Настаивать на своем можно и не прибегая к агрессии.

Подход, основанный на социальном научении

Если агрессивное поведение — результат научения, значит, есть надежда на то, что его можно контролировать. Давайте, не вдаваясь в подробности, рассмотрим факторы, влияющие на агрессию, и подумаем о том, можно ли их нейтрализовать.

Такие аверсивные переживания, как фрустрация вследствие неоправдавшихся ожиданий и личные оскорбления словом или действием, создают предрасположенность к враждебной агрессии. Следовательно, мудро поступает тот, кто воздерживается от внушения людям таких ожиданий, которые, скорее всего, никогда не реализуются. На инструментальную агрессию влияют ожидания определен-

ных вознаграждений и выгод. А это значит, что следует вознаграждать неагрессивное поведение и сотрудничество. В лабораторных условиях дети тогда начинают вести себя менее агрессивно, когда наблюдавшие за ними взрослые игнорировали агрессивные и подкрепляли неагрессивные поступки (Hamblin et al., 1969). Наказание агрессоров в большинстве случаев менее эффективно. Угроза наказания предотвращает агрессию только в идеальных условиях, когда наказание является сильным, незамедлительным и соразмерным проступку, когда оно сочетается с вознаграждением за желательное поведение и когда тот, кого наказывают, не злится (R. A. Baron, 1977). Если эти условия не соблюдены, агрессия может проявиться. Это наглядно проявилось в 1969 г., когда полицейские Монреаля устроили 16-часовую забастовку, и в 1992 г., когда во время беспорядков в Лос-Анджелесе телекамеры, установленные на борту вертолета, показали кварталы, покинутые полицейскими. В обоих случаях бесчинства продолжались до тех пор, пока полиция не вернулась к исполнению своих обязанностей.

Однако эффективность наказания небеспредельна. В большинстве случаев агрессивные действия, которые могут стоить жизни тому, против кого направлены, импульсивны, это так называемая «горячая агрессия» — результат ссоры, оскорбления или нападения. Следовательно, наш долг — *предупредить* агрессивные действия, предотвратить их. Необходимо учить людей неагрессивным способам разрешения конфликтных ситуаций. Если бы «смертельная агрессия» была исключительно спланированной и инструментальной, можно было бы надеяться на то, что мы избавим себя от повторения подобных проявлений, сурово наказав совершившего ее преступника. Если бы это было так, то в тех штатах, где существует смертная казнь, уровень преступности был бы ниже, чем в штатах, где ее нет. Но в нашем мире «горячих» убийств это не так (Costanzo, 1998).

Родительские наказания тоже могут иметь негативные побочные эффекты. Наказание — это аверсивная стимуляция, оно моделирует именно то поведение, которое пытается предотвратить. Оно также и принудительно по своей сути (вспомните, что мы редко соглашаемся с навязанными нам действиями, даже если объективно они вполне оправданны). Именно поэтому агрессивные подростки и родители, склонные к жестокому обращению с собственными детьми, так часто оказываются выходцами из семей, в которых дисциплину поддерживали с помощью суровых физических наказаний.

Чтобы мир, в котором мы живем, стал добрее, с ранних лет нужно демонстрировать людям образцы гуманного поведения и сотрудничества и вознаграждать за подобные проявления, а начать, возможно, следует с того, чтобы научить родителей воспитывать дисциплинированность, не прибегая к насилию. Специальные обучающие программы учат родителей подкреплять желательные поступки детей и формулировать свои обращения к ним не в отрицательной, а в утвердительной форме (Чем говорить: «Пока не уберешь свою комнату, ни о каких играх не может быть и речи», лучше сказать: «Когда уберешь свою комнату, сможешь пойти играть»). Реализация одной такой «программы замещения агрессии» снизила количество повторных арестов малолетних правонарушителей и членов молодежных банд. Участников этой программы — подростков и их родителей — обучали навыкам межличностного общения, методам контролирования гнева и одновременно стремились повысить уровень их моральной аргументации (Goldstein & Glick., 1994).

Если зрелище агрессивных действий снижает уровень торможения и вызывает желание подражать им, значит, нужно уменьшить количество примеров жестокости и негуманного поведения в кинофильмах и на телеэкране, т. е. предпринять действия, сравнимые с теми, которые уже были предприняты для уменьшения количества примеров расистского и сексистского поведения. Мы также можем сделать детей невосприимчивыми к влиянию масс-медиа. Потеряв всякую надежду на то, что телеканалы когда-нибудь «признáют очевидные факты и изменят свою программную политику», Ирон и Хьюсманн поделились со 170 детьми из города Ок-Парк (штат Иллинойс) своими соображениями о том, что телевидение нереалистично отражает наш мир, что агрессии в нем меньше и она менее действенна, чем это следует из телепрограмм, и что агрессивное поведение нежелательно (Eron & Huesmann, 1984). (В соответствии с задачами исследования Ирон и Хьюсманн подталкивали детей к тому, чтобы те сами делали подобные выводы, а их критические замечания в адрес телевидения выражали их собственные убеждения.) Спустя два года, когда исследователи вновь встретились с этими детьми, оказалось, что «телевизионное насилие» повлияло на них значительно меньше, чем на их сверстников, не прошедших подобной «школы». В более позднее время психологи из Стэндфордского университета провели в классах 18 уроков, на которых убеждали детей всего лишь уменьшить количество просматриваемых телепередач и поменьше играть в видеоигры (Robinson et al., 2001). И они добились своей цели: количество передач уменьшилось на треть, а количество совершаемых детьми в школе агрессивных поступков — на 25% (по сравнению с детьми из контрольной школы).

Механизм агрессии «запускают» и агрессивные стимулы. А это значит, что доступ к огнестрельному оружию должен быть ограничен. В 1974 г. Ямайка ввела у себя широкоформатную программу борьбы с преступностью, включавшую, помимо строгого контроля за оборотом огнестрельного оружия, цензуру за содержанием в фильмах и телепрограммах сцен с его «участием» (Diener & Crandall, 1979). В течение последующего года количество ограблений уменьшилось на 25%, а количество случаев использования огнестрельного ранения без фатального исхода — на 37%. В Швеции прекращен выпуск игрушек милитаристского толка. Шведская Служба информации так сформулировала позицию своей страны: «Играть в войну — значит учиться решать все разногласия с помощью насилия». (Swedish Information Service, 1980).

Меры, подобные перечисленным выше, способны помочь нам минимизировать агрессию. Но если учесть, сколь сложны вызывающие ее причины и как непросто их контролировать, трудно признать обоснованным оптимизм Эндрю Карнеги, который сказал, что в XXI в. «убийство человека будет считаться таким же отвратительным деянием, каким сегодня считается каннибализм». Карнеги произнес это в 1900 г.; с тех пор было убито 200 миллионов человек. Хотя сегодня мы понимаем природу агрессивности людей лучше, чем когда бы то ни было раньше, человечество не стало от этого гуманнее, и мысль об этом способна вызвать лишь горькую усмешку.

Резюме

Как можно минимизировать агрессию? Вопреки тому, что утверждает теория катарсиса, частое проявление агрессивности скорее усиливает, нежели ослабляет ее

последующие проявления. Подход, основанный на социальном научении, позволяет предположить, что агрессию можно контролировать, если нейтрализовать благоприятствующие ей факторы — ослабить аверсивную стимуляцию, пропагандировать образцы неагрессивного поведения и вознаграждать за него и побуждать людей к действиям, несовместимым с агрессией.



Постскриптум автора

Реформирование культуры, проповедующей насилие

В 1960 г. в США (приношу извинения своим читателям в других странах, но для нас, американцев, на самом деле проблема насилия — это особая проблема) на каждое зарегистрированное преступление приходилось в среднем 3,3 полицейского. В 1993 г. на каждого офицера полиции приходилось 3,5 преступления (Walinsky, 1995). С тех пор количество преступлений несколько уменьшилось, отчасти благодаря тому, что в тюрьмах сейчас содержится в 6 раз больше человек, чем в 1960 г., а отчасти — благодаря временному уменьшению общего количества мужчин в возрасте от 15 до 25 лет. Тем не менее в моем небольшом кампусе, которому в 1960 г. не требовалось никакой полиции, сегодня работают «на ставке» 6 полицейских и неполную рабочую неделю — еще 7 офицеров, а ночью студентов развозит по кампусу специальный автобус-челнок.

Идей относительно того, как защитить себя, множество:

- Покупать оружие для самообороны. (На руках у населения... 211 миллионов единиц огнестрельного оружия, что в 3 раза повышает риск быть убитым (нередко — кем-нибудь из членов семьи) и в 5 раз — риск самоубийства (Taubes, 1992). Не лучше ли брать пример с тех стран, которые придерживаются более безопасной политики «домашнего разоружения»?)
- Строить больше тюрем. (Мы строим, но до самого последнего времени криминальная ситуация продолжала ухудшаться. Не говоря уже о том, какие огромные потери — социальную и финансовые — несет общество, вынужденное держать в заключении 2 миллиона человек, большинство из которых — мужчины.)
- Принять закон, согласно которому человек, совершивший третье уголовное преступление, приговаривается к пожизненному тюремному заключению. (Но можно ли сказать, что мы действительно готовы к тому, чтобы оплатить строительство новых тюрем, тюремных больниц и специальных учреждений, которые понадобятся для размещения и лечения стареющих людей с бандитским прошлым?)
- Выявлять жестокие преступления и уничтожать самых страшных преступников так, как это делают в Иране и в Ираке, где их казнят. Хотите продемонстрировать, что убивать людей — это зло, убейте тех, кто совершил убийство. (Но едва ли не все города и штаты с самым высоким уровнем преступности уже имеют в своем законодательстве смертную казнь. Поскольку большинство убийств совершаются в состоянии аффекта либо под влиянием алкоголя и наркотиков, убийцы редко принимают в расчет последствия своих злодеяний.)

Более важное значение, чем ужесточение наказания, имеет его неотвратимость. По данным Национального исследовательского совета (*National Research Council*), увеличение на 50% осознания потенциальной возможности оказаться в тюрьме является в 2 раза более эффективным средством снижения уровня преступности, чем удвоение срока тюремного заключения (National Research Council, 1993). Тем не менее директор ФБР Луис Фри сомневается в том, что более продолжительное наказание или его неотвратимость вообще способны решить проблему: «Беззаконие, уровень которого ужасает и которое захлестывает нас, подобно эпидемии чумы, — нечто большее, чем проблема укрепления законодательства. Преступность и беспорядки — следствия безнадежной бедности, появления нежеланных детей и наркомании — не могут быть искоренены только лишь с помощью бездонных тюрем, неотвратимости наказания и увеличения количества полицейских» (Freeh, 1993). Реакция на свершившееся преступление — это социальный эквивалент накладывания пластыря на раковую опухоль.

Одна история о спасении человека, тонущего в бурной реке, подсказывает альтернативный подход. Не успел спасатель оказать первую помощь спасенной им женщине, как он увидел, что тонет еще одна, и снова бросился в воду. И так одного за другим он вытащил из воды человек шесть. Когда он, наконец, решил, что его миссия окончена, и бросился прочь, над волнами появилась еще одна голова. «Ты что, не собираешься спасать его?» — спросил стоявший неподалеку зевака. «Нет! — крикнул спасатель в ответ. — Поднимусь выше по течению. Надо же понять, почему они все оказались в воде!»

Можете не сомневаться в том, что нам нужны и полиция, и тюрьмы, и социальные работники — словом все, что может помочь нам с той «социальной чумой», которая поразила наше общество. Конечно, можно убивать комаров, но лучше осушать болота. Как? Проведя ревизию нашей культуры, бросив вызов социальным «токсинам», которые отравляют юношество, и вернув былую значимость такому понятию, как нравственные ценности личности.

ГЛАВА 11

Влечение и близость, дружба и любовь

На протяжении всей жизни мы зависим друг от друга, и потому отношения с окружающими оказываются в центре нашего существования. Для каждого из нас все начинается со взаимного влечения совершенно конкретных мужчины и женщины, которому мы обязаны своим появлением на свет. Нам, людям, которых Аристотель назвал «социальными животными», свойственна настоятельная **потребность в принадлежности** — потребность в создании продолжительных и близких отношений с другими людьми.

Социальные психологи Рой Баумейстер и Марк Лири иллюстрируют силу социальных влечений, возникающих в результате этой потребности, следующими примерами (Baumrister & Leary, 1995):

- Взаимосвязи, существовавшие между нашими предками, обеспечили их выживание. И на охоте, и при оборудовании стоянок десять рук лучше справлялись с работой, чем две.
- Взаимная любовь мужчины и женщины может привести к рождению детей, шансы на выживание которых возрастают, если о них заботятся оба родителя, поддерживающих друг друга. Социальные связи, возникающие между детьми и теми, кто растит их и заботится о них, означают увеличение шансов на выживание. И родитель, и малыш, оказавшись по необъяснимой причине в разлуке, впадают в панику и не успокаиваются до тех пор, пока не сожмут друг друга в объятиях.
- Где бы ни жили люди, их реальные отношения и отношения, которые они надеются создать, занимают все их помыслы и накладывают отпечаток на их эмоции. Обретя поддерживающего нас человека, на которого можно положиться, мы чувствуем, что нас приняли и оценили. Любовь приносит нам огромную радость. Страстно желая быть принятыми и любимыми, мы тратим миллиарды на косметику, одежду и диеты.
- Отвергнутый, овдовевший или оказавшийся на чужбине человек болезненно реагирует на утрату социальных связей, он чувствует себя одиноким и выкинутым из жизни. Дети, выросшие в семьях, где о них не заботились, или в приютах, где они были лишены возможности реализовать свою потребность принадлежать кому-то, превращаются в замкнутых и нервных взрослых. Для взрослого человека утрата родной души означает ревность, безутешное горе или чувство невосполнимой потери. Оказавшись в ссылке, в тюрьме или в одиночной камере, люди тяжело переживают разлуку с близ-

кими и скучают по родным местам. Воистину, мы — социальные животные. Нам необходимо кому-то принадлежать. И как станет ясно из Модуля А, когда эта потребность удовлетворена, когда мы ощущаем поддержку близких, мы реже болеем и чувствуем себя более счастливыми.

Психологи из Университета Нового Южного Уэльса (Австралия) Киплинг Уильямс и его коллеги изучали ситуации, которые складываются тогда, когда *остракизм* (неприятие или игнорирование окружающими) лишает людей возможности реализовать свою потребность в принадлежности (Williams et al., 2001). Во всех культурах остракизм — в школе, на работе или дома — играет роль средства регулирования социального поведения. Так что же значит быть подвергнутым остракизму? Как чувствует себя человек, которого избегают, с которым не разговаривают, встречаясь, отводят взгляд в сторону? Люди (особенно женщины) реагируют на остракизм плохим настроением, нервозностью, попытками восстановить отношения или окончательным их разрывом. Не разговаривать с человеком — значит проявлять по отношению к нему «эмоциональную жестокость» и пускать в ход «ужасное, ужасное оружие», — так считают те, кому приходилось становиться жертвами остракизма в семье или на работе. В лабораторных условиях даже те испытуемые, которые оказались «за бортом» примитивнейшей игры в мяч, ощущали себя никому не нужными и переживали стресс.

Уильямс и его коллеги были удивлены, когда выяснилось, что даже вроде бы безличный «кибер-остракизм» со стороны людей, с которыми никогда не встретишься, тоже не проходит бесследно (Williams, Cheung & Choi, 2000). (Возможно, вы сами испытывали нечто подобное, когда оказывалось, что вас игнорируют «в комнате, где собираются, чтобы поболтать» или ваше электронное письмо осталось без ответа.) Исследователи провели эксперимент, в котором приняли участие 1486 человек из 62 стран; разбившись на тройки, участники эксперимента играли в Интернете в игру — бросали «летающий диск». У тех из них, кто был подвергнут другими игроками остракизму, было более плохое настроение, а в эксперименте, который следовал за игрой и заключался в выполнении задания на перцепцию, они быстрее соглашались с неверными суждениями остальных участников. Установлено также, что остракизм являлся источником стресса даже тогда, когда группа из 5 человек договаривалась о том, что с каждым из них по очереди остальные четверо не будут разговаривать в течение одного дня (Williams, Bernieri, Faulkner, Gada-Jain & Grahe, 2000). Все ждали веселой ролевой игры, однако ожидания не оправдались: имитация остракизма мешала работе, препятствовала нормальным социальным контактам и «вызывала временное волнение, нер-



Близкие отношения с членами семьи и с друзьями — источник здоровья и счастья

возность, паранойю и общее ухудшение состояния психики». Лишаясь возможности удовлетворить свою потребность в принадлежности, мы лишаемся покоя.

Дружба

От чего зависят симпатия и любовь? Давайте начнем с тех факторов, благодаря которым возникает взаимная склонность: с досягаемости, физической привлекательности, сходства и ощущения того, что «мы нравимся».

Что делает одного человека предрасположенным к тому, чтобы симпатизировать другому или любить его? Лишь немногие вопросы, связанные с природой человека, вызывали и вызывают больший интерес. Расцвет и увядание любви — «любимый конек» мыльных опер, популярной музыки, романов и многих наших повседневных разговоров. О том, как нужно завоевывать друзей и учиться влиять на окружающих, по мнению Дэйла Карнеги, я узнал значительно раньше, чем о существовании науки социальной психологии.

> Я не в силах сказать, как сгибаются лодыжки моих ног и в чем причина моего малейшего желания, в чем причина той дружбы, которую я излучаю, и той, которую получаю взамен.
>
> *Уолт Уитмен*
> Песня о себе, 1855
> (перевод К. Чуковского)

О симпатии и о любви уже написано так много, что ни одно из возможных объяснений происхождения этих чувств, а равно и опровержения этих объяснений не остались не упомянутыми. Что для большинства людей, например для вас, становится источником, питающим симпатию или любовь? Кто прав: утверждающие, что разлука раздувает пожар любви, или те, кто согласен с пословицей «с глаз долой — из сердца вон»? Какое значение имеет привлекательная внешность? На чем держатся ваши близкие отношения? Давайте начнем с тех факторов, которые способствуют началу дружеских отношений, а потом обратимся к тем, которые благоприятствуют поддержанию и углублению таких отношений, которые удовлетворяют нашу потребность в принадлежности.

Территориальная близость

Одним из наиболее важных факторов, позволяющих предсказать, подружатся ли два человека или нет, является их **территориальная близость**. Территориальная близость может быть также источником враждебности; жертвами и (или) исполнителями большинства актов насилия и убийств являются люди, живущие вместе или по соседству. Однако значительно чаще она становится основой для вза-



Архитектура (создание) дружбы. Вероятность того, что два человека, живущие бок о бок так, как эти студентки колледжа, станут добрыми друзьями, весьма велика

имной симпатии. Возможно, тем, кто разделяет веру в таинственное происхождение романтической любви, это утверждение покажется слишком примитивным, но социологам известно, что большинство людей находят свою «вторую половину» среди соседей, коллег или одноклассников (Bossard, 1932; Burr, 1973; Clarke, 1952; Katz & Hill, 1958). Оглянитесь вокруг. Решив обзавестись семьей, вы, скорее всего, свяжете свою жизнь с одним (или с одной) из тех, кто жил, работал или учился там, куда от вашего дома — рукой подать.

Взаимодействие

На самом деле решающее значение имеет не территориальная близость, а «функциональная дистанция», т. е. то, насколько часто пути двух людей пересекаются. Мы нередко находим друзей среди тех, кто пользуется тем же входом, той же парковкой или той же комнатой отдыха. Отобранные наугад студентки колледжа, живущие в одной комнате, которым при всем желании никак не избежать постоянных «встреч на общей территории», скорее станут добрыми друзьями, нежели врагами (Newcomb, 1961). Подобные контакты помогают людям выявить их общие и индивидуальные вкусы и интересы и воспринимать себя как некую социальную ячейку (Arkin & Burger, 1980).

Студенты и студентки моего колледжа когда-то жили в разных концах кампуса; вполне понятно, что и те и другие сетовали на недостаток дружеских контактов с лицами противоположного пола. Теперь, когда они живут в одних и тех же корпусах, но на разных этажах, у них появилось гораздо больше точек соприкосновения (коридоры, комнаты отдыха и прачечные) и возможностей для дружеских контактов. Так что если вы переехали в незнакомый город и хотите обзавестись друзьями, постарайтесь снять квартиру поближе к почтовым ящикам, в офисе сядьте поближе к кофеварке, а машину паркуйте поближе к главному зданию. Такова «архитектура» дружбы.

> Когда рядом со мной нет того, кого я люблю, я люблю того, кто рядом со мной.
>
> *Э. У. Харбург*
> Радуга Финиана, 1947

Случайный характер подобных контактов помогает объяснить один поразительный факт. Если у вас есть брат — однояйцевый близнец, который помолвлен с какой-то девушкой, велика ли вероятность того, что вы, будучи во многом похожи на своего брата, влюбитесь в его невесту? Нет, не велика (Lykken & Tellegen, 1993). Авторы отмечают, что только половине опрошенных ими мужчин действительно очень нравились невесты братьев-близнецов, и лишь 5% сказали, что «могли бы влюбиться» в них. По мнению Лайккена и Телегена, романтическая любовь часто очень похожа на импринтинг — феномен, выявленный в экспериментах с утятами. Одного лишь повторяющегося появления человека в поле нашего зрения достаточно для того, чтобы мы увлеклись им независимо от того, кто он, лишь бы он — пусть и отдаленно — был похож на нас и отвечал нам взаимностью.

Почему территориальная близость приводит к симпатии? Одна из причин — доступность. Понятно, что шансов на знакомство с кем-то, кто учится в другой школе или живет в другом городе, значительно меньше. Но это отнюдь не главное. Большинству людей соседи по комнате в общежитии или по лестничной площадке нравятся больше, чем живущие этажом выше или ниже. Про них вряд ли можно сказать, что они живут слишком далеко от нас. Более того, превращение ближайших соседей в потенциальных друзей или во врагов равновероятно. Поче-

му же в таком случае территориальная близость чаще порождает любовь, чем ненависть?

Предвкушение взаимодействия

Один ответ у нас уже есть: территориальная близость позволяет людям находить друг в друге то, что их роднит, и оказывать друг другу знаки внимания. Но гораздо важнее другое: само по себе ожидание встречи усиливает симпатию. К такому выводу пришли Джон Дарли и Эллен Бершейд, когда сообщили своим испытуемым, студенткам Университета штата Миннесота, неоднозначную информацию о двух женщинах, с одной из которых им предстоял доверительный разговор (Darley & Berscheid, 1967). Когда студенток спросили, какая из этих двух женщин больше нравится им, они выбрали ту, с которой рассчитывали познакомиться. Одно лишь ожидание встречи с человеком усиливает симпатию к нему (Berscheid et al., 1976). Даже избиратели, голосовавшие за кандидата, который проиграл выборы, признаются в том, что после выборов их мнение о победителе, с которым они отныне связаны, изменяется в лучшую сторону (Gilbert et al., 1998).

Этот феномен адаптивен. Ожидание приятных эмоций, а именно того, что некто окажется приятным и дружелюбным человеком, повышает вероятность того, что между вами действительно сложатся хорошие отношения (Knight & Vallacher, 1981; Klein & Kunda, 1992; Miller & Marks, 1982). Как хорошо, что мы предрасположены любить тех, кого часто видим! У каждого из нас предостаточно контактов с людьми, с которыми мы, возможно, по доброй воле и не стали бы общаться, но вынуждены поддерживать отношения: соседи по общежитию, братья и сестры, дедушки и бабушки, педагоги, соученики, коллеги. Симпатия к этим людям — верный путь к установлению лучших отношений с ними, а значит, и к более счастливой и наполненной жизни.

Эффект «простого попадания в поле зрения»

Территориальная близость создает благоприятные условия для возникновения взаимной симпатии не только потому, что облегчает контакты и благоприятствует позитивному ожиданию их, но и еще по одной причине: результаты более 200 экспериментов свидетельствуют о том, что вопреки старинной пословице близкое знакомство не ведет к фамильярности и неуважительному отношению (Bornstein, 1989, 1999). Одной лишь неоднократной стимуляции разными новыми стимулами — слогами, лишенными смысла, символами, похожими на китайские иероглифы, отрывками из музыкальных произведений, изображениями человеческих лиц — достаточно для того, чтобы испытуемые «прониклись к ним большей симпатией», т. е. стали оценивать их выше. Означают ли якобы турецкие слова *nansomf*, *saricik* и *afworbu* нечто более привлекательное или менее привлекательное, чем слова *ikitaf*, *biwojni* и *kadirga*? Студенты Университета штата Мичиган предпочитали те из этих слов, которые чаще попадались им на глаза (Zajonc, 1968, 1970). Чем чаще им предъявляли бессмысленное слово или «китайский иероглиф», тем выше была вероятность того, что они воспримут их как символ чего-то хорошего (рис. 11.1).

Я убедился в том, что на базе стимульного материала Зайонца можно провести остроумный демонстрационный опыт. Достаточно периодически предъявлять на экране (в режиме мелькания) некоторые бессмысленные слова, и к концу семест-

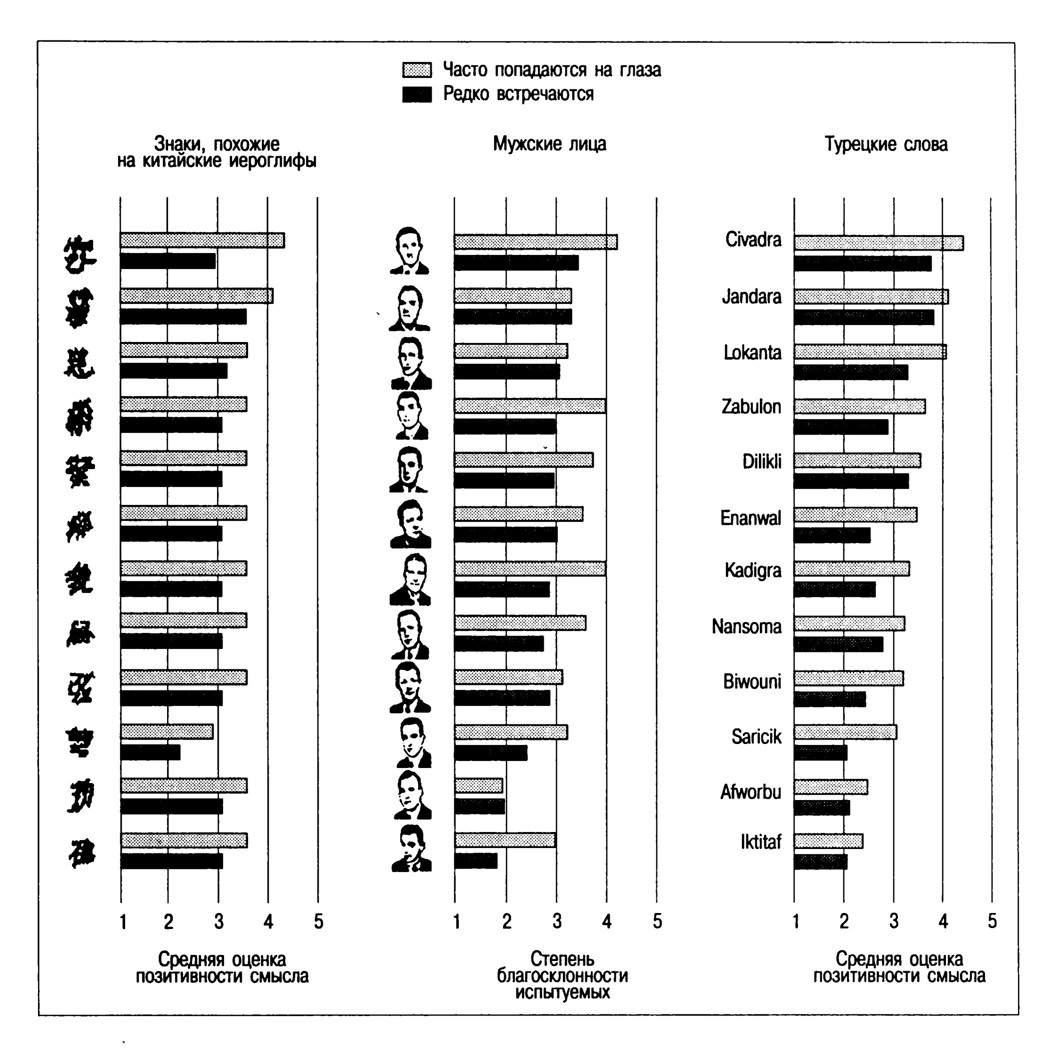


Рис. 11.1. Эффект «простого попадания в поле зрения». Стимулы, многократно предъявленные студентам, оценивались ими более позитивно. *Источник*: Zajonc, 1968

ра студенты будут оценивать их более позитивно, чем те столь же бессмысленные слова, которых они прежде никогда не видели.

Или вот такой пример. Какие буквы алфавита нравятся вам больше остальных? Люди разных национальностей, языков и возраста предпочитают буквы, входящие в их собственные имена и часто встречающиеся в родном языке (Hoorens et al., 1990, 1993; Kitayama & Karasawa, 1997; Nuttin, 1987). Любимая буква французских студентов — *W* — наиболее распространенная буква во французском языке. Японские студенты отдают предпочтение не только буквам, входящим в их имена, но и числам, соответствующим датам их рождения.

Эффект «простого попадания в поле зрения» противоречит прогнозу, основанному на здравом смысле и заключающемуся в том, что часто повторяющееся в конце концов *надоедает* и интерес к нему падает, будь то регулярно звучащая

мелодия или какая-либо еда, систематически присутствующая в рационе (Kahneman & Snell, 1992). Если явление повторяется с умеренной частотой («Даже самая лучшая песня надоест, если слушать ее изо дня в день», — говорит корейская пословица), оно, как правило, начинает нравиться больше. В 1889 г., когда строительство Эйфелевой башни было завершено, современники осмеяли ее как гротеск (Harrison, 1977). Сегодня она — излюбленный символ Парижа. Подобные перемены заставляют задуматься над первыми реакциями на все новое. Можно ли сказать, что все посетители парижского музея Лувр действительно в восторге от «Моны Лизы», или им просто приятно увидеть знакомое лицо? Одно не исключает другого: нам знаком ее портрет, а это значит, что он нам нравится.

Результаты экспериментов Зайонца и его коллег Уильяма Кунста-Уилсона и Ричарда Морланда свидетельствуют о том, что стимуляция (попадание в поле зрения) вызывает позитивные чувства даже тогда, когда люди не подозревают о самом факте стимуляции (Kunst-Wilson & Zajonc, 1980; Moreland & Zajonc, 1977; Wilson, 1979). Но это еще не все: неосознанное восприятие стимула дает даже более существенный эффект (Bornstein & D'Agostino, 1992). Участницы одного эксперимента, вооружившись наушниками, одним ухом слушали прозаический отрывок. При этом они вслух повторяли слова и выявляли ошибки, сравнивая их с письменной версией текста. Одновременно во втором наушнике звучали новые для них мелодии. Ясно, что внимание испытуемых было сосредоточено на работе со словами, а не на музыке. Позднее, когда женщины услышали эти мелодии одновременно с другими, которые тоже были им неизвестны, они их не узнали. Однако именно они понравились им *больше*, чем остальные. В другом эксперименте испытуемым предъявляли разные геометрические фигуры в режиме мелькания (они не успевали их разглядеть и видели только вспышки света). Несмотря на то что впоследствии они не могли узнать фигуры, которые им демонстрировали таким способом (механизм эксплицитной памяти при их демонстрации задействован не был), именно эти фигуры *нравились им больше* других (что свидетельствует о существовании подсознательной имплицитной памяти).

> Это странно, но это правда, ибо правда всегда странная. Более странная, нежели вымысел.
>
> *Лорд Байрон*
> Дон Жуан

Обратите внимание: в обоих экспериментах сознательные суждения о стимулах давали испытуемым меньше информации о том, что они слышали или видели, чем непосредственные ощущения. Возможно, вам тоже приходилось испытывать нечто подобное: внезапную необъяснимую симпатию или антипатию к чему-нибудь или к кому-нибудь. Зайонц утверждает, что нередко эмоции оказываются более «быстродействующими» и примитивными, чем мысли. Страх или предвзятые чувства не всегда являются выражениями стереотипных представлений; иногда убеждения «всплывают» позднее как оправдания интуитивных чувств. По мнению Зайонца, эффект «простого попадания в поле зрения» имеет «огромное адаптивное значение» (Zajonc, 1998). Это «жестко смонтированный» защитный феномен, предопределяющий наши влечения и симпатии. Он помогал нашим предкам классифицировать предметы и людей и относить их либо к категории знакомых и безопасных, либо к категории незнакомых и, возможно, опасных. Разумеется, негативной стороной этого феномена является, как уже отмечалось в главе 9, наше настороженное отношение ко всему незнакомому, что, вероятно, и объясняет, почему примитивный предрассудок нередко автоматически дает о себе знать при встрече с теми, кто непохож на нас.

Эффект «простого попадания в поле зрения» влияет и на то, как мы оцениваем других: нам нравятся знакомые люди (Swap, 1977). Даже самих себя мы больше любим тогда, когда мы такие, какими привыкли видеть себя. Теодор Мита, Маршалл Дермер и Джеффри Найт провели эксперимент, вызывающий восхищение (Mita, Dermer & Knight, 1977). Они фотографировали студенток Университета города Милуоки (штат Висконсин) и затем показывали каждой из них ее реальную фотографию и фотографию, сделанную с изображения этой фотографии в зеркале. Когда они спрашивали испытуемых, которой из двух фотографий они отдают предпочтение, большинство выбрали снимок, сделанный с помощью зеркала, т. е. то изображение своего лица, которое они привыкли видеть в зеркале, (Нет ничего удивительного в том, что все собственные фотографии нам кажутся «непохожими».) Когда же обе фотографии показывали близким друзьям испытуемых, они выбирали «настоящий» снимок — то изображение, которое *они* привыкли видеть.

Этот феномен эксплуатируют и политики, и рекламисты. Если у людей нет определенного отношения к кандидату или к товару, одно лишь частое упоминание имени первого или названия второго способно увеличить количество голосов или продаж (McCullough & Ostrom, 1974; Winter,1973). После многократного повторения телевизионной рекламы у людей нередко появляется бездумное, автоматическое положительное отношение к рекламируемому товару. Из двух малоизвестных кандидатов обычно побеждает тот, кто чаще «мелькал» на телеэкране или упоминался в печатных изданиях (Patterson, 1980; Schaffer et al., 1981). Политтехнологи, понимающие роль эффекта «простого попадания в поле зрения», заменили обоснованную аргументацию позиции кандидата короткими видеороликами, которые, словно молотки, вбивают в головы сидящих дома людей имена кандидатов и их броские слоганы.

Уважаемый председатель Верховного суда штата Вашингтон Кейт Кэллоу на собственном опыте убедился в этом, когда в 1990 г. проиграл Чарльзу Джонсону, которого лишь номинально можно было назвать его соперником. Джонсон, никому не известный адвокат, участвовавший в рутинных уголовных и бракоразводных процессах, вступил в борьбу за кресло под лозунгом «судьи засиделись». Никто из двух кандидатов не вел никакой избирательной кампании, а средства массовой информации проигнорировали предвыборную гонку. В день выборов





Эффект «простого попадания в поле зрения». Если премьер-министр Канады Жан Кретьен такой же, как и большинство из нас, то ему должна больше понравиться не правая «реальная», а левая зеркальная фотография — собственное изображение, которое он видит каждое утро, когда чистит зубы

имена кандидатов появились рядом без каких бы то ни было комментариев. В результате победил Джонсон, набравший 53% голосов. Проигравший судья так прокомментировал свое поражение потрясенному юридическому сообществу: «В нашем штате гораздо больше Джонсонов, чем Кэллоу». И верно: самая влиятельная газета штата насчитала в телефонной книге 27 Чарльзов Джонсонов. В одном городе был судья по имени Чарльз Джонсон, в другом — популярный тележурналист, работавший на кабельном телевидении и известный всему штату. Вынужденные выбирать между двумя неизвестными им людьми, избиратели отдали предпочтение носителю знакомого и привычного имени Чарльз Джонсон.

Физическая привлекательность

Чего вы ищете (или искали) в человеке, в которого могли бы влюбиться? Искренность? Красивую внешность? Хороший характер? Чувство юмора? Разговорчивость? Интеллектуалы равнодушны к таким внешним параметрам, как физическая красота; они знают, что она — всего лишь «оболочка» и что «нельзя судить о книге по ее обложке». Как минимум, им известно, каким *должно быть* их отношение к этому вопросу. Ведь еще Цицерон говорил: «Не пленяйтесь наружностью».

> Нам следовало бы обращать внимание на ум, а не на внешность.
>
> *Эзоп*
> Басни

Возможно, вера в то, что внешность не важна, — еще один пример того, как мы упорствуем в признании самого́ факта существования тех или иных реальных влияний, ибо к настоящему времени выполнено немало исследований и накоплено огромное количество бесспорных доказательств того, что на самом деле внешность *имеет* значение. Всегда и повсюду, и это приводит в замешательство. Красивая внешность — огромное преимущество.

Физическая привлекательность и успех у противоположного пола

Нравится нам это или нет, но физическая привлекательность молодой женщины неплохо прогнозирует ее успех у мужчин. Привлекательная внешность молодых мужчин менее тесно коррелирует с их успехом у женщин (Berscheid et al., 1971; Krebs & Adinolfi, 1975; Reis et al., 1980, 1982; Walster et al., 1966). На этом основании многие делают вывод о том, что женщины более склонны следовать совету Цицерона. Так ли это? Или причина всего лишь в том, что инициатива чаще исходит от мужчин? Если бы женщины имели возможность так же демонстрировать свои преференции, не стала бы и для них внешность мужчин столь же значимой, сколь значима для мужчин внешность женщин? По мнению философа Бертрана Расселла, этого не произошло бы: «В общем и целом женщины склонны любить мужчин за их характер, в то время как мужчины склонны любить женщин за их внешность» (Russell, 1930, p. 139).

> Лучшее рекомендательное письмо — это красота самого человека.
>
> *Аристотель*
> Диоген Лаэртский

Чтобы проверить, действительно ли мужчины более чувствительны к внешности, ученые отдельно изучали мужчин и женщин, предоставляя им разную информацию об индивиде противоположного пола, включая и его фотографию. Другой экспериментальный метод заключался в том, что они якобы случайно знакомили мужчину и женщину, а потом спрашивали у обоих, хотят ли они продолжить знакомство. Мужчины, участвовавшие в этих экспериментах, действительно придавали несколько большее значение физической привлекательности



Физическая привлекательность и успех у противоположного пола. Для тех, кто прибегает к помощи служб знакомств, предоставляющих видеоинформацию о клиентах, привлекательная внешность – качество, которые предлагают одни и ищут другие

женщин (Feingold, 1990; 1991; Sprecher et al., 1994). Возможно, чувствуя это, женщины уделяют своей внешности больше внимания, чем мужчины, а среди пациентов хирургов-косметологов женщины составляют около 90% (Crowley, 1996; Dion et al., 1990). Однако и женщины обращают внимание на внешность мужчин.

Авторы одного весьма амбициозного исследования отобрали 752 первокурсника Университета штата Миннесота для участия в вечере, который проводился для всех желающих в рамках «Недели электронной танцевальной музыки» (Hatfield et al., 1966). Каждый из них прошел тестирование личностных качеств и способностей, но пары были составлены исследователями наугад. На вечере пары танцевали и общались в течение двух с половиной часов, после чего исследователи попросили каждого оценить своего партнера. Надежно ли результаты тестов личностных качеств и способностей предсказывают влечение? Нравятся ли людям больше те, у кого высокая самооценка или низкий показатель тревожности? А может быть, им импонируют более одаренные люди, чем они сами? Исследователи не обошли вниманием ни одного фактора, который мог иметь значение. Однако, насколько они могли судить, значение имел лишь один фактор: физическая привлекательность человека (которую исследователи также оценили заранее). Чем привлекательнее была женщина, тем больше она нравилась партнеру и тем решительнее он выражал свое желание продолжить знакомство. И чем привлекательнее был мужчина, тем больше он нравился партнерше и тем решительнее она выражала свое желание продолжить знакомство. Красота доставляет удовольствие.

Феномен соответствия

Не всем удается найти спутника жизни с неотразимой внешностью. Так как же люди ищут свою вторую половину? Если судить по результатам исследования, проведенного Бернардом Марстейном, мы склонны выбирать тех, кто не более и не менее привлекателен, чем мы сами (Murstein, 1986). Результаты нескольких исследований свидетельствуют о тесной корреляции между внешней привлекательностью супругов, влюбленных и даже членов одного и того же клуба (Feingold, 1988). Люди склонны выбирать в друзья, а особенно в супруги тех, кто соответствует им не только по уровню интеллекта, но и по уровню привлекательности.

> Тот, кто связывает себя узами брака с ровней, поступает мудро.
>
> *Овидий* (43 г. до н. э. – 17 г. н. э.)

Эксперименты подтверждают факт существования этого **феномена соответствия**. Выбирая, к кому подойти с предложением знакомства, и зная, что в ответ может услышать и «да», и «нет», человек обычно выбирает того, чья физическая



привлекательность примерно соответствует его собственной (Berscheid et al., 1971; Huston, 1973; Stroebe et al., 1971). Хорошее соответствие физических данных также может быть и основой для хороших отношений; к этому выводу пришел Грегори Уайт на основании опроса влюбленных пар в Университете Лос-Анджелеса (штат Калифорния) (White, 1980). Спустя 9 месяцев после опроса оказалось, что наиболее гармоничные из них (с точки зрения физической привлекательности) связывает еще более сильное чувство.

> Нередко любовь – не что иное, как взаимовыгодная сделка, заключенная двумя людьми, каждый из которых получает максимум из того, на что он может рассчитывать, исходя из ценности их обоих на рынке индивидуальностей.
>
> *Эрих Фромм*
> Здравомыслящее общество, 1955

Итак, от кого можно ожидать более полного соответствия в том, что касается внешней привлекательности, — от супружеских пар или от тех пар, которые встречаются лишь периодически? По данным Уайта, подтверждающим выводы и других исследователей, у супружеских пар феномен соответствия выражен более ярко.

Возможно, результаты экспериментов Уайта заставили вас вспомнить счастливые супружеские пары, в которых один из супругов менее привлекателен внешне, чем другой. В подобных случаях супруг, менее привлекательный внешне, нередко имеет какие-то достоинства, которые компенсируют недостаток внешней привлекательности. Каждый из партнеров приносит на социальный рынок свои «активы», и значимость обоих «активов» создает основу для равноправного союза. Брачные объявления и есть демонстрация подобных «активов». Мужчины обычно предлагают богатство или статус и ищут молодых и привлекательных женщин; женщины чаще всего поступают противоположным образом: «Привлекательная, яркая женщина, 26, стройная, ищет заботливого и обеспеченного мужчину». Более того, наибольшее количество предложений получают те мужчины, которые в своих брачных объявлениях сообщают о своем доходе и образовании, и те женщины, которые подчеркивают свой юный возраст и привлекательность (Baize & Schroeder, 1995). Понимая, что имеет место процесс подбора соответствующих друг другу активов, легче объяснить, почему красивые юные женщины нередко выходят замуж за немолодых мужчин, имеющих более высокий статус (Elder, 1969).

Стереотип физической привлекательности

Можно ли утверждать, что эффект красивой внешности есть исключительно следствие большей сексуальной привлекательности красивых людей? Нет, нельзя.

К этому выводу пришли Викки Хаустон и Рэй Булл, когда с помощью опытного гримера «обезобразили» свою ассистентку, «разукрасив» ее лицо шрамами, синяками и родимыми пятнами (Houston & Bull, 1994). Когда она ездила в электричках, которые связывали Глазго с пригородами, соседства с ней избегали пассажиры *обоего* пола. Более того, дети во многом ведут себя точно так же, как взрослые: они тоже отдают предпочтение физически привлекательным сверстникам (Dion, 1973; Dion & Berscheid, 1974; Langlois et al., 2000). Если судить по тому, как долго младенцы задерживают свой взгляд на лицах людей, даже они предпочитают красивые лица (Langlois et al., 1987). Трудно предположить, что к трем месяцам младенцы уже успели попасть под влияние такого журнала, как *Baywatch*.

> Несмотря на увеличение – по сравнению с 1970 г. – расходов на косметику и пластические операции, количество женщин, недовольных своей внешностью, возросло.
>
> *Финголд и Мазелла*, 1998

Аналогичную предвзятость проявляют и взрослые, когда судят о детях. Маргарет Клиффорд и Элайн Хатфилд сообщали учителям, преподававшим в 5-х классах школ штата Миссури, идентичную информацию о мальчике или о девочке и прилагали к ней фотографию симпатичного или несимпатичного ребенка (Clifford & Walster, 1973). Ребенка с привлекательной внешностью педагоги воспринимали как более умного и считали, что он лучше учится. Представьте себя на месте воспитателя на игровой площадке, который должен призвать к порядку не в меру расшалившегося ребенка. Способны ли вы, как те женщины, которые участвовали в эксперименте Карен Дион (Dion, 1972), проявить меньше доброты и такта, если этот ребенок физически непривлекателен? Печально, но факт: большинство из нас согласны с тем, что может быть названо «эффектом Барта Симпсона», а именно с тем, что невзрачные дети менее способные, чем их красивые сверстники, и хуже владеют социальными навыками.

> Даже добродетель прекраснее в прекрасном теле.
>
> *Вергилий*, Энеида

Но и это еще не все. Нам кажется, что красивые люди обладают определенными желательными для нас качествами. При прочих равных условиях мы убеждены в том, что красивые люди счастливее и привлекательнее в качестве сексуальных партнеров, что они более талантливы, умны и успешны, хотя и не более порядочны и не более склонны к заботе о ближнем (Eagly et al., 1991; Feingold, 1992b; Jackson et al., 1995). В такой стране с коллективистской культурой, как Корея, где высоко ценятся и порядочность, и альтруизм, именно они *являются* теми чертами, которые ассоциируются с физической привлекательностью (Wheeler & Kim, 1997).

Социальная психология в моей работе

Обучая музыке детей, я постоянно вспоминала о том, что узнала на лекциях по социальной психологии. Учителя действительно уделяют больше внимания физически привлекательным ученикам. На уроках они чаще улыбаются им и одобрительно кивают, чаще смотрят на них и чаще вызывают. И я веду себя точно так же: больше разговариваю с симпатичными, хорошо одетыми и сообразительными детьми. Красивые ученики приковывают к себе мое внимание, и мне трудно побороть искушение и не задавать им больше вопросов, не предоставлять им больше возможностей выступать от имени нашего класса на разных конкурсах.

Сам Минг Йан, University of Hong Kong

Если собрать воедино всю эту информацию, получится то, что называется **стереотипом физической привлекательности**: красивое значит хорошее. Дети усваивают его в очень раннем возрасте: Белоснежка и Золушка красивые и... добрые. Ведьма и сводные сестры уродливые и... злые. «Если хочешь, чтобы тебя любили не только родственники, красота тебе не повредит», — к такому выводу пришла одна 8-летняя девочка. А одна дошкольница на вопрос: «Что значит быть красивой?» ответила: «Это все равно, что быть принцессой. Тебя все любят» (Dion, 1979). Вспомните принцессу Диану.

Если физическая привлекательность столь важна, значит, перманентное изменение внешности людей должно изменить и отношение к ним окружающих. Но этично изменять чью-либо внешность? В течение одного года пластические хирурги и ортодонты[1] выполняют миллионы подобных манипуляций. Может ли человек, недовольный своей внешностью, обрести счастье после того, как ему изменили форму рта и носа, ликвидировали лысину и покрасили волосы, сделали подтяжку лица, вырезали лишний жир или увеличили грудь, как более чем миллиону американских женщин?

Чтобы изучить последствия подобных трансформаций, Майкл Калик дал студентам Гарвардского университета фотографии (в профиль) 8 женщин, сделанные до и после пластических операций, и попросил их высказать свои впечатления (Kalick, 1977). Они не только сочли прооперированных женщин более привлекательными внешне, но и более добрыми, сердечными, более привлекательными в качестве возможных сексуальных партнеров и т. д.

Эллен Бершайд отмечала: хотя подобные «косметические усовершенствования» и могут сделать представления человека о самом себе более лестными для него, они также могут стать источником временных неприятностей:

> Большинство из нас — по крайней мере те, кто *не* переживал стремительных изменений собственной внешности, — могут продолжать верить в то, что отношение к нам окружающих практически не зависит от того, как мы выглядим. Однако этого не скажешь о тех, кто прошел через пластические операции: им труднее отрицать или принижать роль физической привлекательности в их жизни, а осознание этого факта может стать источником неприятных переживаний даже в тех случаях, когда внешность изменяется в лучшую сторону (Berscheid, 1981).

Когда мы говорим, что привлекательная внешность — при прочих равных условиях — важный фактор, это вовсе не означает, что она всегда перевешивает прочие качества человека. Не исключено, что внешность оказывает наибольшее влияние на первое впечатление. Но первое впечатление важно, и по мере того как общество становится все более и более подвижным и урбанизированным, а контакты между людьми — все более поверхностными, роль первого впечатления возрастает (Berscheid, 1981).

Хотя интервьюеры, проводящие собеседования с претендентами на работу, и склонны это отрицать, внешность претендентов и весь их облик влияют на первое впечатление (Cash & Janda, 1984; Mack & Rainey, 1990; Marvell & Green, 1980). Это помогает объяснить, почему более привлекательные люди получают более престижную работу и больше зарабатывают (Umberson & Hughes, 1987). Для изучения этой проблемы Патриция Розелл и ее коллеги использовали результаты

[1] Врачи, занимающиеся предупреждением и исправлением неправильного роста зубов. — *Примеч. перев.*

оценки интервьюерами привлекательности людей, входивших в состав общенациональной канадской выборки; в качестве инструмента оценки использовалась шкала от 1 (невзрачный) до 5 (чрезвычайно привлекательный) (Roszell et al., 1990). Авторы обнаружили, что увеличению оценки привлекательности на 1 единицу шкалы соответствует увеличение годового дохода на $1988. Аналогичные сведения были получены и в результате анализа данных о 737 магистрах бизнес-администрирования (*MBA graduates*), физическая привлекательность которых оценивалась по фотографиям в выпускном альбоме с использованием той же самой шкалы: увеличению оценки привлекательности на 1 единицу шкалы соответствовало годовое увеличение дохода на $2600 (мужчины) и $2150 (женщины) (Frieze et al., 1991).

Правда ли, что красивые люди обладают и различными достоинствами? Или прав был Лев Толстой, сказавший: «Заблуждается тот, кто думает, будто красота и добродетель — это одно и то же»? В стереотипе физической привлекательности есть доля истины. Дети и молодые люди с привлекательной внешностью несколько более уравновешенные, общительные и лучше ведут себя в обществе (Feingold, 1992b; Langlois et al., 2000). В том, что это действительно так, Уильм Голдман и Филип Льюис убедились, когда попросили каждого из 60 студентов Университета штата Джорджия позвонить трем студенткам и поговорить с ними в течение 5 минут (Goldman & Lewis, 1977). После телефонных разговоров и мужчины, и женщины признали более воспитанными и приятными тех своих собеседников, которые предварительно были признаны экспериментаторами самыми красивыми. Физически привлекательные люди более популярны и более коммуникабельны; они также более соответствуют своим гендерным типам (мужчины более мужественны, а женщины более женственны), нежели остальные (Langlois et al., 1996).

Возможно, эти незначительные средние различия между привлекательными и непривлекательными людьми являются следствием самоосуществляющегося пророчества. Красивых людей ценят и любят, и поэтому у многих из них есть все основания для того, чтобы быть уверенными в себя. (Вспомните, что в главе 2 был описан эксперимент, участники которого, мужчины, заслужили расположение женщин, с которыми разговаривали по телефону, *думая*, что они красивы.) Все

Что стоит за классическими исследованиями?

Я прекрасно помню тот день, когда начала осознавать далеко идущие последствия физической привлекательности. Аспирантка Карен Дион (ныне – профессор Университета Торонто) узнала о том, что в нашем Институте развития ребенка группа исследователей собрала интересный материал: рейтинги популярности воспитанников одного детского сада и их фотографии. Хотя их педагоги и воспитатели убеждали нас в том, что «все дети прекрасны» и что ни о какой дискриминации в связи с внешностью не может быть и речи, Дион предложила, чтобы мы проинструктировали некоторых из них, как оценивать внешность каждого ребенка, и сравнили эти данные с рейтингами популярности. Когда работа была завершена, мы поняли, что наши предположения полностью подтвердились: популярностью пользовались красивые дети. Эти результаты вызвали такой мощный резонанс, какого не ожидали ни мы сами, ни другие, и породили такое количество вопросов, что исследователи до сих пор заняты поисками ответов на них.

Эллен Бершайд,
University of Minnesota

сказанное выше наводит на мысль о том, что решающее значение для вашего социального поведения имеет не ваша внешность как таковая, а отношение к вам окружающих и то, как вы ощущаете себя, — принимаете ли вы себя, любите ли и насколько вам комфортно с самим собой.

Элайн Хатфилд и Сьюзн Шпрехер — исследователи, изучающие «механизм влечения», — полагают, что несмотря на все преимущества, которые дает людям медаль под названием «физическая красота», ее оборотная сторона неприглядна (Hatfield & Sprecher, 1986). Исключительно привлекательные люди чаще страдают от сексуальных домогательств и от неприязненного отношения представителей собственного пола. Их могут мучить сомнения по поводу того, за что их ценят — за дела, за человеческие качества или только за красоту, которая, как известно, не вечна (Satterfield & Muehlenhard, 1997). Более того, у людей, которые полагаются на свою внешность, может быть недостаточно оснований для того, чтобы развивать свои физические и умственные способности. В связи с этим Эллен Бершайд интересует такой вопрос: что было бы, если Чарльз Штейнмец, гениальный изобретатель электричества, был бы не невзрачным и исключительно низкорослым субъектом, а красавцем и светским львом вроде Тома Круза? Неужели мы до сих пор освещали бы свои дома свечами?!

Кто привлекателен?

Я описывал привлекательность так, словно она — некий объективный параметр, такой, например, как рост, измерив который можно сказать, что один человек выше, а другой — ниже. Строго говоря, привлекательность — это то, что нравится людям «здесь и сейчас». Стандарты красоты, определяющие, кто может быть увенчан титулом Мисс Вселенная, вряд ли применимы ко всем жительницам нашей планеты. В разных странах и в разные времена люди вставляли в носы кольца, удлиняли шеи, красили волосы, раскрашивали кожу, объедались, чтобы приобрести как можно более пышные формы, голодали ради стройной талии, носили корсеты, чтобы грудь казалась меньше, и прибегали к помощи инъекций силикона и специальных приспособлений, чтобы она казалась больше. Даже люди, живущие в одно и то же время и в одном и том же месте, к счастью, имеют разные представления о том, что красиво (Morse & Grusen, 1976).

Какое именно лицо признается привлекательным, отчасти зависит от пола человека. В соответствии с исторически сложившейся большей социальной властью мужчин, люди признают более привлекательными тех женщин, у которых большие глаза, «кукольные» черты лица, свидетельствующие о покладистом характере (Cunningham, 1986; Keating, 1985). Что же касается мужчин, то более привлекательными кажутся те, чьи лица и поведение говорят о мужественности и властности (Sadalla et al., 1987). Любопытный факт: среди гомосексуалов превалируют диаметрально противоположные вкусы: многие геи предпочитают мужчин с кукольными лицами, а многие лесбиянки, судя по всему, не жалуют женщин с мелкими чертами лица. За этим исключением, люди во всем мире, независимо от их этнической принадлежности, демонстрируют поразительное единодушие в том, какие мужские и женские лица могут быть названы идеальными (Cunningham et al., 1995).

Так, «привлекательные» черты лица и фигура не должны слишком отличаться от средних (Beck et al., 1976; Graziano et al., 1978; Symons, 1981). Если носы, ноги или фигуры не слишком велики и не слишком малы, то люди воспринимают их

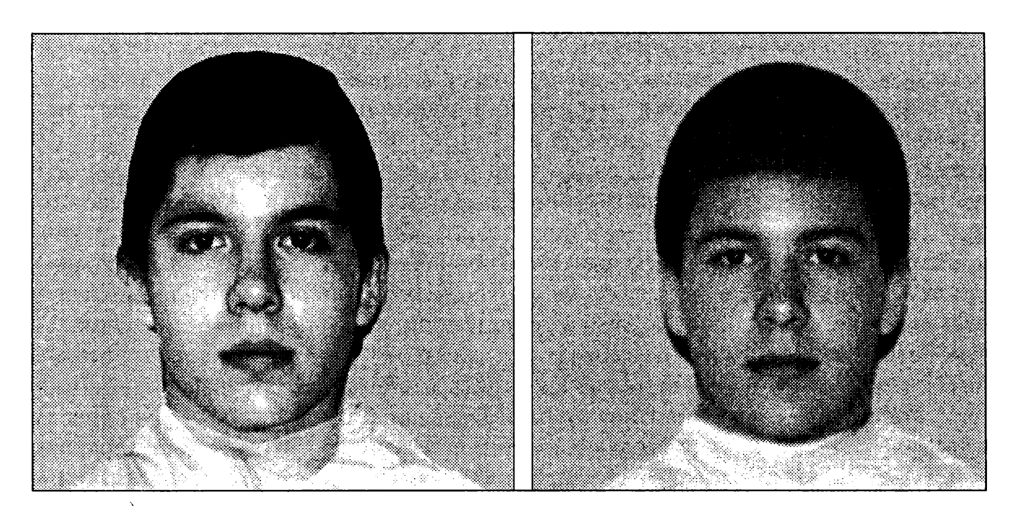
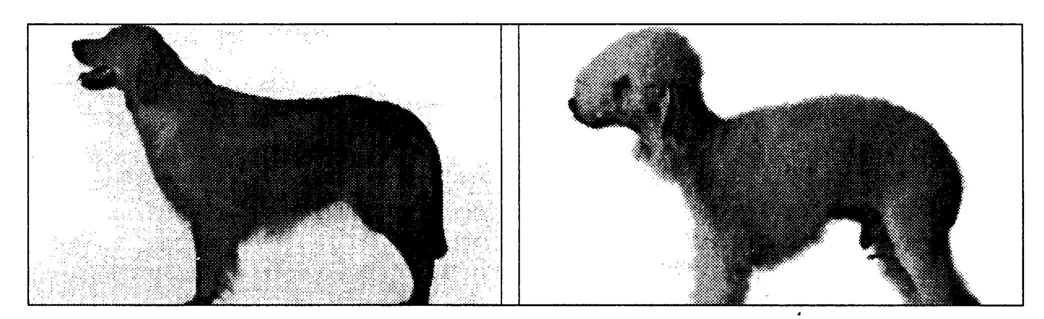


Рис. 11.2. Верно ли, что красота — не более чем субъективное понятие? Какое из этих лиц более привлекательное? Повсеместно люди признают более привлекательным симметричное лицо справа (результат компьютерного усреднения 32 мужских лиц) (Langlois et al., 1996). С точки зрения эволюционных психологов, подобное единодушие свидетельствует о существовании неких универсальных стандартов красоты, сформировавшихся еще на заре нашей цивилизации

как привлекательные. Джудит Ланглуа и Лори Роггман продемонстрировали это, когда оцифровали изображения 32 студентов колледжа и с помощью компьютера усреднили оцифрованные изображения (Langlois & Roggman, 1990, 1994). Студенты признали «усредненное лицо» более привлекательным, чем 96% исходных индивидуальных лиц (рис. 11.2).

Лица, усредненные с помощью компьютера, демонстрируют тенденцию к безукоризненной симметричности, которая является еще одним отличительным признаком исключительно привлекательных и успешных с точки зрения репродукции людей (Gangestad & Thornhill, 1997; Grammer & Thornhill, 1994; Mealey et al., 1999; Shackelfold & Larsen, 1997). Группа исследователей из Университета Западной Австралии[1] доказала, что если бы у нас была возможность соединить любую



Вывод о том, что «среднее привлекательно», распространяется даже на собак. Люди считают самыми симпатичными тех из них, внешность которых менее необычна и более традиционна. Какая из этих двух собак кажется вам более привлекательной?

[1] Западная Австралия — один из австралийских штатов. — *Примеч. перев.*



Рис. 11.3. Какое из этих лиц, созданных с помощью компьютерной графики, самое привлекательное?

половину наших лиц с их зеркальными изображениями (т. е. сделать их идеально симметричными), мы стали бы значительно привлекательнее, а лицо, которое получается в результате усреднения ряда таких симметричных лиц, даже еще красивее. Так что, в известном смысле, «безупречно среднее» весьма привлекательно. Сказанное также справедливо и в отношении собак, птиц и наручных часов (Halberstadt & Rhodes, 2000). Например, привлекательной люди считают собаку, которая не слишком отличается от своих сородичей.

Тем не менее «безупречно среднее» не есть самое привлекательное. Прежде чем я прокомментирую это утверждение, не вдумываясь, быстро ответьте на вопрос: какое из лиц, представленных на рис. 11.3, самое красивое?

Большинство людей отдают предпочтение лицу слева — результату компьютерного усреднения 60 изображений женщин, принадлежащих к европейской расе (Perrett, May & Yoshikawa, 1994). Однако среднее лицо — усредненное изображение 15 из них, признанных наиболее красивыми, — те же люди называли еще более красивым. Но самым привлекательным было признано лицо справа — результат усиления на 50% незначительных отличий между первыми двумя лицами. Когда исследователи повторили эту процедуру, заложив в компьютер изображения 326 японских школьниц, они получили точно такой же результат: большинство людей (как в Японии, так и в Великобритании) более привлекательным признавали среднее изображение, полученное на основании самых привлекательных лиц, чем изображение, полученное на основании всей выборки, но еще более красивым признавалось лицо, в котором привлекательные черты были несколько преувеличены. «Безупречно среднее» очень привлекательно, но еще более привлекательно незначительное утрирование привлекательных черт. Итак, все самые привлекательные из женских лиц, созданных с помощью компьютера, имеют нечто общее: они в высшей степени женственны и отличаются от среднего лица несколько менее тяжелой нижней челюстью, более пухлыми губами и более выразительными глазами (рис. 11.4).

> Любовь — не более чем коварный трюк, единственная цель которого — продолжение рода.
>
> *Сомерсет Моэм* (1874–1965)



Рис. 11.4. Какое из этих лиц кажется вам более привлекательным? Лицо слева – результат усреднения биопсихологом Виктором Джонсоном 16 лиц представительниц европейской расы (Johnson, 2000). Затем, чтобы создать как можно более женственное лицо – а именно такие лица большинство людей считают самыми привлекательными, – он слегка подчеркнул отличия женского лица от мужского

Эволюция и физическая привлекательность. Психологи, мировоззрение которых базируется на теории эволюции, объясняют эти гендерные различия с позиции стратегии репродуктивности (глава 5). Они считают, что красота сообщает биологически важную информацию: она свидетельствует о здоровье, молодости и плодовитости. Со временем мужчины, отдававшие предпочтение женщинам, которые выглядели плодовитыми, превзошли по количеству потомков тех мужчин, которым доставались лишь неполовозрелые девушки и женщины, перешагнувшие климактерический возраст. Эти психологи полагают также, что мы обязаны эволюции и предрасположенностью женщин к таким мужским чертам, которые свидетельствуют о его способности добывать ресурсы и защищать их от посягательств. Этим, по мнению Дэвида Басса, объясняется, почему мужчины — а он изучал представителей 37 культур, от Австралии до Замбии, — действительно предпочитают женщин с такой внешностью, которая свидетельствует об их репродуктивных способностях (Buss, 1989). Этим же объясняется и то, почему красивые женщины склонны выходить замуж за мужчин, имеющих высокий социальный статус, и почему мужчины с таким рвением соревнуются друг с другом за славу и богатство.

Эволюционные психологи изучили также реакцию мужчин и женщин на другие признаки репродуктивной успешности.

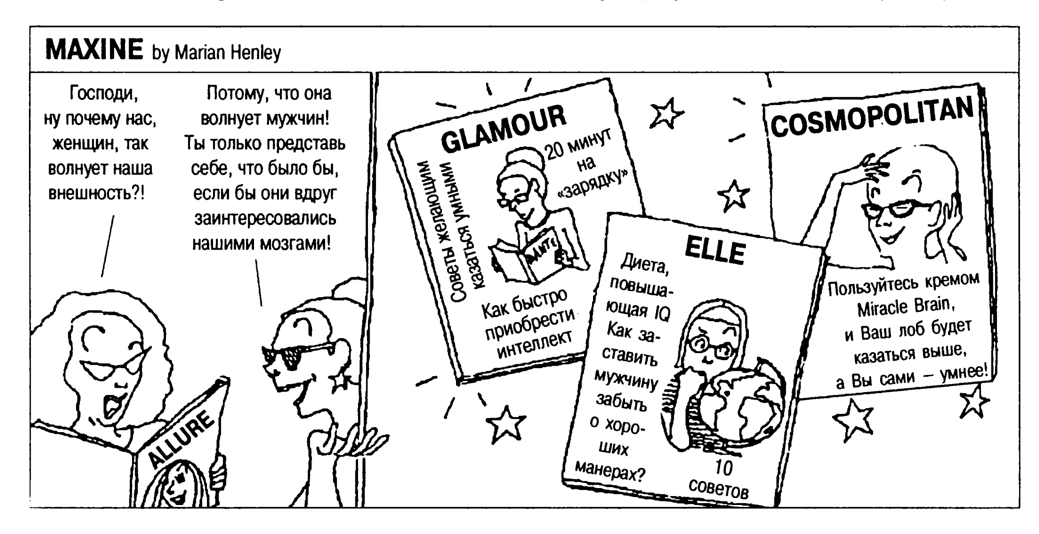
- Судя по дошедшим до нас изображениям женщин, живших в каменном веке, и по фигурам наших современниц, побеждающих на конкурсах красоты, чьи фотографии публикуются на разворотах глянцевых журналов, мужчин всегда привлекали женщины, объем талии которых был меньше объема бедер примерно на 30%; именно такие пропорции ассоциировались с максимальной плодовитостью (Singh, 1993, 1995a; Singh & Young, 1995). Похоже, сама природа позаботилась о том, чтобы мужчины бросали семя лишь в богатую и плодородную почву. Причины, снижающие детородные функции женщин, — недоедание, беременность, менопауза — изменяют и пропорции ее фигуры.
- Женщины, оценивая мужчин как потенциальных брачных партнеров, тоже отдают предпочтение определенному соотношению между шириной плеч и бедер, свидетельствующему о физическом здоровье и силе. С точки зрения эволюции в этом явно есть определенный смысл: физически крепкий мужчина мог успешнее, чем какой-нибудь «доходяга», добывать пищу, строить



– Я знаю, почему мы обречены на вымирание. Потому что мы – отшельники. Даже в брачный период. Потому-то мы и вымираем.
Источник: American Scientist, 1991, September–October

жилища и давать отпор врагам (Diamond, 1996). Однако сегодняшним женщинам мужчины с высокими доходами нравятся еще больше, чем физически сильные (Singh, 1995b).

- Мужчины особенно склонны к сексуальной ревности; благодаря этому своему качеству, принуждая своих партнерш к верности, они увеличивают вероятность того, что дети, которых они растят, — их собственные. По мнению Дэвида Басса, это помогает объяснить происхождение одного справедливого замечания феминисток, смысл которого заключается в следующем: мужчины во всем мире озабочены тем, чтобы не допускать физических измен своих партнерш, а когда им это не удается, они выходят из себя; женщин же значительно больше волнует эмоциональная, нежели физическая, измена (Buss, 1996, 2000).
- Как вы думаете, какие качества представителей собственного пола «наиболее успешно» провоцируют мужчин и женщин на соперничество? Женщины более всего завидуют красивым женщинам, а мужчины — тем мужчинам, которые имеют более высокий статус (Dijkstra & Buunk, (1998).

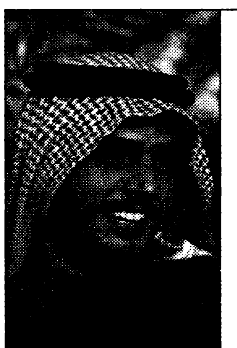


Теперь понятно, почему во всех культурах индустрия красоты — прибыльный бизнес, которому не грозит увядание. В 1999 г. население США потратило $6 миллиардов на декоративную косметику и на всевозможную парфюмерию (Newman, 2000). Социальные психологи объясняют это тем, что нами движет инстинктивное влечение. Влечение и поиск сексуального партнера, подобно таким инстинктивным действиям, как утоление голода и дыхание, слишком важны, чтобы отдать их на откуп прихотям той или иной культуры. Поэтому не приходится удивляться, почему, несмотря на непостоянство моды и вкусов, доступная информация о результатах исследований в этой области свидетельствует, что «как внутри одной культуры, так и между разными культурами нет никаких разногласий по поводу того, кого можно назвать физически привлекательным, а кого — нет» (Langlois et al., 2000).

> Что происходит? Люблю ли я тебя, потому что ты прекрасна, или ты кажешься мне прекрасной, потому что я люблю тебя?
>
> Слова принца Чарминга из «Золушки» Роджерса и Хаммерштейнас

Социальное сравнение. Хотя наша сексуальная психология и имеет биологическую основу, влечение не является «жестко смонтированной конструкцией». Что именно становится привлекательным для нас, зависит и от стандартов сравнения. Дуглас Кенрик и Сара Гутиеррес провели следующий эксперимент с участием студентов Университета штата Монтана (Kenrick & Gutierres, 1980). Их помощники, мужчины, без предупреждения заходили в комнаты мужского общежития и говорили их обитателям примерно следующее: «На этой неделе в город приезжает наш друг, и мы хотим познакомить его с одной девушкой, но не можем сами решить, стоит это делать или нет. Помогите нам. Оцените ее привлекательность... По шкале от 1 до 7». Когда студентам показали фотографию «средней» молодой женщины, те из них, которые перед этим смотрели телешоу «Ангелы Чарли» с участием трех красавиц, признали ее менее привлекательной, чем те, которые не видели его.

Существование подобного «эффекта контраста» подтверждается также и лабораторными экспериментами. После просмотра глянцевых журналов с фотографиями красавиц мужчины признавали менее привлекательными не только средних женщин, но своих собственных жен (Kenrick et al., 1989). Аналогичное влияние оказывают и порнографические фильмы: возбуждая сексуальные эмоции, они






В каждой культуре свои стандарты красоты. Однако некоторые люди, особенно те, чьи молодые лица свидетельствуют об их здоровье и плодовитости, признаются привлекательными представителями абсолютно всех культур

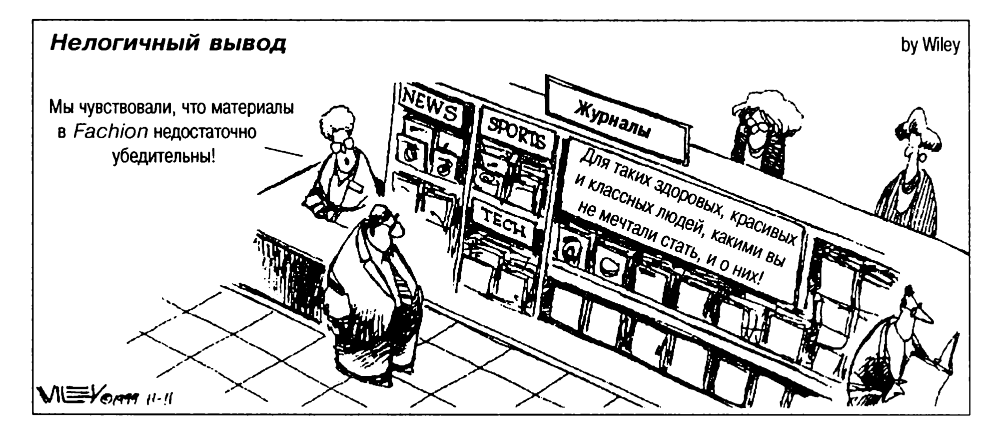
обесценивают в глазах зрителей их собственных партнеров (Zillmann, 1989). Сексуальное возбуждение может на *какое-то время* сделать человека противоположного пола более привлекательным, но систематическое визуальное восприятие красавиц или красавцев, вошедших в «горячую десятку», или нереалистичных сексуальных сцен непременно превратит вашего собственного партнера в менее привлекательного «середнячка», и вы скорее поставите ему «6», нежели «8».



– Раньше я ненавидел свое тело! А теперь – тех злоумышленников, которые организовали заговор с целью заставить меня ненавидеть его!

То же самое можно сказать и о нашем самовосприятии. Увидев суперпривлекательного человека собственного пола, люди ощущают себя *менее* привлекательными, чем после того, как увидят человека с заурядной, невзрачной внешностью (Brown et al., 1992; Thornton & Maurice, 1997). Сказанное в первую очередь относится к женщинам. Увидев более успешных и властных представителей собственного пола, мужчины тоже начинают ниже оценивать свою собственную привлекательность. Благодаря телевидению мы в течение часа можем увидеть «десятки людей, более привлекательных или успешных, нежели мы сами, — больше, чем любой из наших предков видел в течение года или даже на протяжении всей своей жизни» (Gutierres et al., 1999). Подобные завышенные стандарты сравнения подталкивают нас к обесцениванию своих потенциальных сексуальных партнеров и миллиардным тратам на косметику, диеты и пластическую хирургию.

Привлекательность тех, кого мы любим. Давайте завершим наш разговор о физической привлекательности на оптимистической ноте. Во-первых, можно лишь удивляться тому, как мало привлекательность лица 17-летней девушки говорит о том, насколько привлекательным оно будет тогда, когда ей исполнится 30 или 50 лет. Очень часто подросток с вполне заурядной внешностью, особенно если у него покладистый и дружелюбный характер, превращается в очень привлекательного человека средних лет (Zebrowitz et al., 1993, 1998).





Дружелюбные и располагающие к себе люди кажутся более привлекательными

Во-вторых, мы не только воспринимаем привлекательных людей как достойных любви, но и любимых нами — как привлекательных. Наверное, вы сами можете припомнить случаи, когда по мере узнавания человека он начинал казаться вам все более и более привлекательным. С течением времени его физическое несовершенство становилось менее заметным. Алан Гросс и Кристин Крофтон демонстрировали студентам фотографии людей после того, как зачитывали им их лестные и нелестные характеристики (Gross & Crofton, 1977). Человек, представленный как сердечный, склонный к помощи и к сочувствию, воспринимался студентами и как *более* привлектельный. Люди, с которыми у нас есть нечто общее, тоже кажутся нам более привлекательными (Beaman & Klentz, 1983; Klentz et al., 1987).

Более того, сама любовь находит достоинства: чем сильнее женщина любит мужчину, тем более привлекательным физически он ей кажется (Price et al., 1974). Чем больше двое любят друг друга, тем менее привлекательными им кажутся другие представители противоположного пола (Johnson & Rusbut, 1989; Simpson et al., 1990). «Возможно, у соседа трава и зеленее, но счастливый садовник вряд ли это заметит» (Miller & Simpson, 1990). Перефразируя Бенджамина Франклина, можно сказать, что если Джилл влюблена в Джека, она считает его самым красивым парнем.

Родство душ или взаимное притяжение противоположностей?

Из того, что было рассказано выше, читатель может заключить, что абсолютно прав Лев Толстой, сказавший: «Любовь зависит... от частоты встреч, от прически и от цвета и покроя платья». Однако по мере того как люди ближе узнают друг друга, «в игру вступают» другие факторы, и от них зависит, превратится знакомство в дружбу или нет.

Справедлива ли пословица «Рыбак рыбака видит издалека»?

Справедлива, и в этом можно не сомневаться. Вероятность того, что друзья, а также помолвленные и супружеские пары разделяют установки, убеждения и нравственные ценности друг друга, значительно выше, чем вероятность аналогичного единодушия у пар, которые подобраны наугад. Более того: чем больше сходство между супругами, тем счастливее брак и тем менее вероятен развод (Byrne, 1971; Caspi & Herbener, 1990). Подобные корреляции заставляют задуматься над тем, что причина, а что — следствие. Сходство вызывает симпатию или симпатия ведет к сходству?

Сходство рождает симпатию. Чтобы ответить на вопрос, что — следствие, а что — причина, мы проводим эксперименты. Представьте себе, что во время вечеринки в кампусе Лесс и Ларри втягивают Лауру в длинную дискуссию о поли-

Вот как описывал американский писатель Генри Джеймс английскую писательницу Мэри Анн Эванс (литературный псевдоним – Джордж Элиот): «Она потрясающе некрасива, изумительно безобразна. У нее низкий лоб, невыразительные серые глаза и огромный нос, нависающий над большим ртом, заполненным кривыми зубами, а о подбородке и нижней челюсти лучше умолчать... Но в этой наибезобразнейшей оболочке заключена неотразимая красота; достаточно считанных минут, чтобы вы полностью оказались во власти ее обаяния, и вам, как и мне в свое время, не останется ничего другого, как только влюбиться в нее»



тике, религии, а также о личных симпатиях и антипатиях, в ходе которой выясняется, что взгляды Лауры и Лесса совпадают едва ли не во всем, а взгляды Лауры и Ларри – лишь отчасти. Потом она говорит: «Лесс такой умница... и такой славный. Надеюсь, мы с ним еще встретимся». Эксперименты, проведенные Донном Бирном и его коллегами, основаны на том, что составляет самую суть ситуации, в которой оказалась Лаура (Byrne et al., 1971). Они многократно убеждались: наиболее симпатичными мы признаем тех людей, с которыми у нас много общего. Чем больше общих установок, тем человек кажется нам симпатичнее. Это утверждение справедливо не только в отношении молодых людей, но и в отношении детей и людей зрелого возраста, а также в отношении представителей разных профессий и разных культур.

> Разве двое пойдут вместе, прежде чем договорятся о том, куда идти?
>
> Книга пророка Амоса 3:3

В наибольшей степени сказанное справедливо в отношении тех, кто удовлетворен собой (Klohnen & Mendelsohn, 1998). Если вы нравитесь себе самому, вы, скорее всего, будете искать друга или супруга, похожего на вас.



– Простите, но я невольно заметил, что нам обоим нравится одна и та же жвачка – с ароматом тропических фруктов.

Что рождает взаимную симпатию – общие вкусы или их абсолютное несходство?

Феномен «сходство рождает симпатию» изучался и в полевых условиях на основании информации о том, кто кому симпатизирует.

- В Университете штата Мичиган Теодор Ньюкомб изучал две группы (17 человек) незнакомых между собой студентов, обучавшихся там по обмену (Newcomb, 1961). После 13 недель совместного проживания в общежитии подружились те из них, кто с самого начала демонстрировал наибольшее совпадение вкусов и взглядов. В одну группу вошли 5 студентов, изучавших гуманитарные науки; у всех были ярко выраженные интеллектуальные интересы и либеральные политические взгляды. Вторую группу составили 3 консервативно настроенных ветерана, обучавшихся в инженерном колледже.
- Уильям Гриффитт и Расселл Вейч ускорили процесс формирования дружеских отношений, поселив 13 незнакомых друг с другом мужчин-добровольцев, которым заплатили за участие в эксперименте, в убежище, предназначенное для защиты от радиации (Griffitt & Veitch, 1974). Зная мнение этих мужчин по разным вопросам, исследователи вполне обоснованно и довольно точно смогли предсказать, кто каждому из участников понравится больше всех, а кто — меньше всех.
- Наблюдая за студентами двух гонконгских университетов, Ройс Ли и Майкл Бонд обнаружили: если соседи по комнате в общежитии имеют общие нравственные ценности и личностные качества, то их дружба достигает апогея через полгода после знакомства; однако это еще более вероятно, если каждый из них *воспринимает* другого как похожего на себя (Lee & Bond, 1996). Как нередко случается, реальность важна, но то, как мы воспринимаем ее, — важнее.

Итак, сходство рождает удовлетворенность. Рыбак *действительно* издалека видит другого рыбака. Конечно же, вы и сами замечали это, когда встречали человека, разделяющего ваши идеи, нравственные ценности и желания, близкую душу, любящую ту же музыку, те же самые развлечения и даже те же самые кушанья, что и вы сами.



– Если честно, Лу, то дело не только в том, что я оказался в нужное время в нужном месте. По-моему, речь идет о чем-то большем. Я также выбрал нужную расу, религию, пол, социоэкономическую группу, акцент, одежду и школу...

Чем больше люди похожи на нас, тем больше нас влечет к ним

Несходство рождает неприязнь. Мы склонны заблуждаться (вспомните эффект ложного консенсуса), полагая, что окружающие разделяют наши установки. Обнаружив, что некто имеет совсем другие установки, мы можем начать испытывать неприязнь к нему. Членов одной политической партии нередко объединяет не столько симпатия друг другу, сколько презрительное отношение к оппонентам (Rosenbaum, 1986; Hoyle, 1993). Общее правило таково: негативный эффект несходства установок существеннее позитивного эффекта их сходства (Singh et al., 1999, 2000).

> Друзьями становятся те, кто вкладывает в слова «добро» и «зло» одинаковый смысл и у кого общие друзья и враги... Нам нравятся те, кто похож на нас и занят тем же самым, чем заняты мы.
>
> *Аристотель*
> Риторика

Расовые установки людей зависят от того, как они воспринимают представителей другой расы — похожими или непохожими на них. Где бы и когда бы одна группа людей ни воспринимала другую как «их», т. е. как существ, которые разговаривают, живут и думают по-другому, вероятность притеснения велика. В реальной жизни, во всех ситуациях, за исключением интимных отношений, восприятие духовного родства представляется более надежной основой для взаимного влечения, чем одинаковый цвет кожи. Большинство белых предпочитают чернокожих коллег, с которыми у них много общего, белым, с которыми им трудно найти общий язык (Insko et al., 1983; Rokeach, 1968). Расовые установки белых зависят от того, как они воспринимают отношение чернокожих к их собственным нравственным ценностям, и чем более позитивным им кажется это отношение, тем позитивнее их расовые установки (Biernat et al., 1996). То же самое можно сказать и о жителях Монреаля: чем больше они воспринимали коренных жителей Канады как подобных себе, тем большую готовность к общению с ними они демонстрировали (Osbeck et al., 1996).

«Культурный расизм» живуч, потому что культурные различия являются фактом нашей жизни (Jones, 1988). «Черная» культура ориентирована на настоящее, экспрессивна, духовна и чрезвычайно эмоциональна. «Белая» культура устремлена в будущее, она индивидуалистична, материалистична, и ее движущей силой является стремление к достижениям. Вместо того чтобы стремиться ликвидировать эти различия, говорит Джоунс, следовало бы ценить те краски, которые каж-



Несходство рождает неприязнь. Как и все национальные диаспоры в других странах, мусульмане, живущие во Франции, сталкиваются с проявлениями враждебности

дая из них «вносит в палитру мультикультурного общества». Есть ситуации, в которых полезна экспрессивность, и есть ситуации, в которых полезна ориентированность на будущее. Каждой культуре есть чему поучиться у других культур. В таких странах, как Канада, Великобритания и США, где вследствие миграции и разных уровней рождаемости национальный состав населения становится все более и более пестрым, научить людей уважать тех, кто отличается от них, и радоваться их обществу — самая важная задача. Если принять во внимание растущее культурное разнообразие, усиленное «мультикультурным сознанием», а также присущую нам от природы чувствительность к различиям, именно это действительно может считать самым важным социальным вызовом нашего времени.

Притягиваются ли противоположности?

Можно ли сказать, что нас также привлекают и люди, в известной мере отличные от нас, а потому как бы дополняющие нас? Исследователи очень внимательно изучали эту проблему и сравнивали не только установки и убеждения друзей и супругов, но и их возраст, религии, отношение к курению, финансовые возможности, образовательные уровни, рост, умственные возможности и внешность. Результаты изучения этих и многих других параметров позволили сделать лишь один вывод: превалирует сходство (Buss, 1985; Kandel, 1978). Два сапога — пара. Но это утверждение относится не только к сапогам. В равной мере оно относится и к умным людям, и к протестантам, а также и к тем, кто высок, красив или богат.

Тем не менее мы продолжаем упорствовать. Разве нас не привлекают люди, чьи потребности и личностные качества дополняют наши собственные? Способны ли садист и мазохист искренне полюбить друг друга? Даже журнал *Rider's Digest* учит нас: «противоположности притягиваются... Общительные объединяются с любителями уединения, любители новизны — с теми, кто не любит никаких перемен, транжиры — с прижимистыми, склонные к риску — с исключительно осмотрительными» (Jacoby, 1986). Социолог Роберт Уинч убеждал в том, что потребности человека, склонного к решительным действиям и доминированию, должны естественным образом дополнять потребности того, кто робок и склонен подчиняться (Winch, 1958). Определенная логика в рассуждениях автора есть, и большинство из нас могут припомнить пáры, которые считают, что существующие между ними различия помогают им взаимно дополнять друг друга. «Мы с мужем — прекрасная пара. Я — Водолей и очень решительна. Он — Весы и не спо-

Что стоит за классической теорией?

Когда я учился в аспирантуре Йельского университета, мне предложили написать книгу о предрассудках. Мне не хотелось, чтобы у читателей создалось впечатление, будто мой интерес к этой теме продиктован исключительно личными мотивами, и я, назвав свою книгу «Предрассудок и расизм», объяснил им, каким образом в обществе насаждаются расовые проблемы. В конце концов предрассудок — не расовая, а культурная проблема. Европейская и африканская культуры имеют разную историю, и их различия — это почва, на которой произрастает культурный расизм — нетерпимость к носителям той культуры, которая отличается от твоей собственной. При том этническом разнообразии, которое существует в современном мире, мы должны научиться принимать наши культурные различия даже тогда, когда мы озабочены поиском идеалов, способных объединить нас.

Джеймс Джоунс,
University of Delaware

собен принять ни одного решения. Но зато всегда охотно соглашается с теми, которые принимаю я».

Мысль сформулирована очень убедительно, и неспособность исследователей доказать, что это действительно так, удивляет. Например, большинство из нас привлекают темпераментные, экспрессивные люди (Friedman et al., 1988). Если верно, что противоположности сходятся, с наибольшей симпатией к ним должны были бы относиться люди, у которых плохое настроение. Стремятся ли пребывающие в депрессии индивиды к общению с жизнерадостными людьми, способными развеселить их? Отнюдь. К общению с весельчаками и со счастливыми людьми преимущественно склонны те, кто *не находится* в депрессивном состоянии (Locke & Horowitz, 1990; Rosenblatt & Greenberg, 1988, 1991; Wenzlaff & Prohaska, 1989). Когда у вас на душе кошки скребут, развеселый человек способен только усугубить ситуацию. В данном случае срабатывает тот же самый эффект контраста, заставляющий обыкновенного человека чувствовать себя невзрачным замухрышкой в присутствии красавцев или красавиц: среди оживленных людей опечаленный человек лишь острее ощущает свою боль.

По мере того как отношения развиваются, может возникнуть некая **дополнительность** (даже отношения однояйцевых близнецов не являются исключением). И все-таки люди несколько более склонны выбирать в возлюбленные и в супруги тех, чьи потребности и личностные качества *аналогичны* их собственным (Botwin et al., 1997; Buss, 1984; Fishbein & Thelen, 1981a, 1981b; Nias, 1979). Возможно, нам еще только предстоит выявить те различия (помимо физиологических, связанных с принадлежностью к разным полам), которые, как правило, приводят к взаимной симпатии. Один из возможных вариантов — властность одного из пары и склонность подчиняться — другого (Dryer & Horowitz, 1997). Нам также не свойственно проникаться симпатией к тем, кто демонстрирует «усиленную версию» наших собственных недостатков (Schmiel et al., 2000). Тем не менее Дэвид Басс сильно сомневается в существовании дополнительности: «Склонность противоположностей к заключению браков или к любовным отношениям... так и не получила надежного подтверждения, и пол по-прежнему остается единственным исключением» (Buss, 1985).

Нам нравятся те, кому нравимся мы

Территориальная близость и физическая привлекательность влияют на наши первые впечатления о человеке, а для продолжительных отношений важно также и взаимное сходство. Если мы испытываем настоятельную потребность «принадлежать» и чувствовать, что окружающие любят и принимают нас, не означает ли это также, что мы склонны отвечать взаимностью тем, кто любит нас? Можно ли наиболее яркие примеры дружбы назвать «обществами взаимного восхищения»? Воистину, по тому, как один человек относится к другому, можно сказать, какое ответное чувство он внушает (Kenny & Nasby, 1980). Обычно симпатия бывает взаимной.

> Нормального мужчину больше интересует та женщина, которую интересует он, нежели та, у которой красивые ноги.
>
> Актриса *Марлен Дитрих* (1901–1992)

Однако можно ли сказать, что доброе отношение одного человека к другому является *причиной* ответного чувства? Рассказы разных людей о том, как они влюблялись, позволяют утвердительно ответить на этот вопрос (Aron et al., 1989). Когда человек обнаруживает, что кто-то привлекательный



«Не думаю, Дэвид, что договариваясь не во всем соглашаться друг с другом, мы создаем хорошую основу для брака!»

искренно любит его, в нем пробуждаются романтические чувства. Справедливость этого тезиса подтверждена экспериментально: люди, которым говорят, что кто-то любит их или восхищается ими, как правило, начинают испытывать ответную симпатию (Berscheid & Walster, 1978).

Задумайтесь над таким фактом: студенты, участники экспериментов Эллен Бершайд и ее коллег, больше симпатизировали тем, кто давал восемь положительных отзывов о них, чем тем, кто давал семь положительных отзывов и один критический (Berscheid et al., 1969). Мы очень чувствительны к малейшим намекам на критику. Слова писателя Ларри Л. Кинга прекрасно выражают это чувство, известное многим из нас: «С годами я убедился в том, что как это ни странно, но критический отзыв огорчает писателя гораздо больше, чем радует хвалебный». Независимо от того, судим ли мы о самих себе или об окружающих, негативная информация оказывается более значимой, ибо, будучи менее обычной, она привлекает к себе больше внимания (Yzerbyt & Leyens, 1991). Результаты голосования на президентских выборах зависят не столько от того, как повлияли на избирателей достоинства кандидатов, сколько от того, как повлияли их недостатки (Klein, 1991), — феномен, который не ускользнул от внимания политологов, разрабатывающих «грязные» предвыборные технологии. По мнению Роя Баумейстера и его коллег, общее правило, распространяющееся на все стороны жизни, заключается в том, что плохое сильнее хорошего (Baumeister, 2000) (см. «Проблема крупным планом»).

> Если после концерта 60 000 слушателей скажут мне, что получили удовольствие, а потом кто-то один скажет, что это сплошное надувательство, я запомню именно эти слова.
>
> Музыкант *Дэйв Мэттьюз*, 2000

То, что нам нравятся те, кого мы воспринимаем как людей, симпатизирующих нам, известно давно. Это открытие социальных психологов предвидели многие — от древнего философа Гекатона («Если хочешь быть любимым, люби сам») до Ральфа Уолдо Эмерсона («Единственный способ приобрести друга — научиться дружить») и Дэйла Карнеги («Будьте щедрыми на похвалу»). Однако они предвидели не все: никто из них не конкретизировал условий, при которых «работают» эти рекомендации.

Атрибуция

Итак, мы уже поняли, что лесть может кое-что дать нам. Но не все. Если нам доподлинно известно, что похвала не заслужена нами (например, кто-то говорит, что у нас потрясающая прическа, а мы точно знаем, что уже несколько дней не мыли голову), мы можем утратить уважение к человеку, способному на столь откровенную лесть, и задуматься о том, не продиктованы ли его слова какими-нибудь корыстными соображениями (Shrauger, 1975). Именно поэтому критика нередко кажется нам более искренней, чем похвала (Coleman et al., 1987).

Лабораторные эксперименты выявили отдельные из тех закономерностей, о которых уже было сказано в предыдущих главах, например то, что наши реакции зависят от атрибуции. Приписываем ли мы лесть желанию льстеца получить

от нее какую-либо выгоду для себя? Кажется ли нам, что он хочет уговорить нас купить что-либо, вступить с ним в сексуальные отношения или оказать ему какую-либо услугу? Если да, то и сам льстец, и его слова теряют свою привлекательность (Gordon, 1996; Jones, 1964). Но если нет очевидных побудительных причин, мы благосклонно принимаем как самого человека, так и его похвалу.

Имеет значение также и то, как мы объясняем свои собственные действия. Клайв Селигман, Расселл Фазио и Марк Занна за деньги просили студентов и студенток, у которых были постоянные партнеры и партнерши, ответить на вопрос «Почему я встречаюсь с...», указав семь внутренних причин, побуждающих их к этому. Например, «Я встречаюсь с... потому что мы всегда хорошо проводим время» или «...потому что у нас много общих интересов» (Seligman, Fazio & Zanna, 1980). Других студентов и студенток исследователи просили перечислить семь внешних причин, например, «с тех пор, как мы стали встречаться, мнение моих друзей обо мне изменилось в лучшую сторону» или «потому что он (она) знаком(а) со многими важными людьми». Когда участников этого опроса впоследствии попросили оценить свои чувства к партнерше (партнеру) по Шкале любви, то более равнодушными оказались те, кто поддерживал отношения, руководствуясь внешними причинами; они также считали свой брак с этим человеком менее желательным, чем те, кто отдавал себе отчет в существовании внутренних мотивов. (Памятуя об этической стороне проблемы, исследователи после окончания эксперимента опросили всех испытуемых и убедились в том, что участие в нем не испортило их отношений.)

Самооценка и привлекательность

Элайн Хатфилд предположила: возможно, чье-либо одобрение будет особенно приятным нам, если перед этим нас долго никто не хвалил (Walster, 1965). (По аналогии с удовольствием, которое приносит еда после поста.) Чтобы проверить свою гипотезу, она познакомила нескольких студенток Стэнфордского университета с очень лестными и с очень нелестными результатами оценки их личностных качеств; разумеется, первые были обрадованы, а вторые — травмированы. Затем она попросила и тех и других оценить нескольких человек, в том числе и привлекательного внешне мужчину (помощника экспериментатора), который до начала эксперимента успел мило побеседовать с каждой из женщин и попросить каждую из них о свидании. (Ни одна из них не отвергла его предложения.) Как вы думаете, кому из женщин он понравился больше всего? Тем, самооценки которых были временно «сбиты» и которые, как и предполагала исследовательница, «позарез» нуждались в социальном одобрении. Это позволяет объяснить, почему люди иногда страстно и скоропалительно влюбляются после того, как их отвергли, нанеся ощутимый удар по их самолюбию. К несчастью, однако, индивиды с низкой самооценкой склонны недооценивать и то мнение, которое складывается о них у их партнеров, и платить им «той же монетой»: они относятся к своим партнерам менее великодушно, чем те заслуживают, отчего оба не так счастливы, как могли бы быть (Murray et al., 2000). Цените себя, это поможет вам обрести бо́льшую уверенность в том, что супруг (супруга) или возлюбленный (возлюбленная) ценят вас.

После этого эксперимента Элайн Хатфилд посвятила почти целый час тому, чтобы объяснить участницам его цели и поговорить с каждой из них в отдельности. По ее данным, ни у одной из них ни кратковременный удар по самолюбию, ни несостоявшееся свидание не оставили неприятного осадка.

Проблема крупным планом

Плохое сильнее хорошего

Мы уже знаем, что сходство установок не так сильно влияет на взаимное притяжение людей, как несходство — на их отчуждение друг от друга. То же самое можно сказать и про критику: она привлекает большее внимание и сильнее влияет на наши эмоции, нежели похвала. По мнению Роя Баумейстера, Эллен Братславски и Кэтрин Финкенауэр, это всего лишь верхушка айсберга: «В реальной жизни все плохие события имеют более серьезные и продолжительные последствия, чем сравнимые с ними по силе хорошие события» (Baumeister, Bratslavsky & Finkenauer, 2000). Судите сами.

- Вред, причиняемый отношениям деструктивными действиями, ощутимее пользы, которую приносят им позитивные действия. (Грубые слова помнятся дольше, чем ласковые.)
- Плохое настроение оказывает на наше мышление и на нашу память более сильное влияние, чем хорошее. (Вопреки присущему нам природному оптимизму, мы чаще думаем о том тяжелом — с точки зрения эмоций, — что было в прошлом, чем о хорошем.)
- В нашем словаре больше слов, описывающих негативные эмоции, чем тех, что описывают позитивные чувства, а люди, которых просят привести примеры таких слов, чаще вспоминают первые. (Грусть, гнев, страх — вот три слова, которые звучат чаще других.)
- Из ряда вон выходящие негативные события (травмы) имеют более продолжительный эффект, чем единичные очень радостные события. (Единичный случай изнасилования причиняет такой вред, загладить который не могут даже самые сильные романтические переживания. Факт смерти дает более мощный толчок к размышлениям о смысле жизни, чем факт рождения.)
- Плохие житейские события привлекают больше внимания и вызывают больше размышлений, чем столь же рутинные, но хорошие. (Люди меньше радуются, заработав деньги, чем огорчаются, когда теряют их.)

Как завоевать уважение окружающих?

Коль скоро человек, которого сначала раскритиковали, а затем похвалили, щедро вознаграждает похвалившего, возникает вопрос: кого мы будем любить больше — того, кто сначала не любил нас, а потом полюбил, или того, кто любил нас с са́мого начала? Дик учится в одной группе с Джен, двоюродной сестрой своего соседа по комнате в общежитии. С начала занятий прошло несколько недель, и Дик не может избавиться от ощущения, что для Джен он — парень так себе. Но по мере того как идет время, он замечает: мнение Джен о нем явно меняется в лучшую сторону, а в конце концов выясняется, что она считает его способным, внимательным и очаровательным молодым человеком. Вопрос: нравилась бы Джен Дику больше, если бы с самого начала была о нем такого лестного мнения? Если для Дика важно только общее количество одобрительных отзывов, которые он получает, то да: она нравилась бы ему больше, если бы с самого начала хвалила его. Но если верно, что признательность Дика за похвалу должна быть больше, потому что Джен начала хвалить его после того, как довольно долго критиковала, то девушка должна нравиться ему больше, чем нравилась бы, хвали она его с самого начала.

Чтобы выяснить, какая из этих двух возможностей чаще всего реализуется в жизни, Эллиот Аронсон и Дарвин Линдер провели изящный эксперимент, по сути своей аналогичный ситуации, в которой оказался Дик (Aronson & Linder,

• Очень плохая обстановка в семье сильнее сказывается на природном интеллекте детей, чем очень хорошая. (Вред, который плохие родители способны причинить своему одаренному от природы ребенку, легко может сделать его менее талантливым; хорошим же родителям надо немало потрудиться для того, чтобы их способные дети стали еще способнее.)

• Плохую репутацию легче заработать, чем хорошую, и от нее труднее отделаться. (Один случай вранья, и репутации честного человека как не бывало.)

• Ущерб, который плохое здоровье наносит счастью человека, превышает ту пользу, которую приносит ему хорошее здоровье (Неприятности, которые причиняет боль, значительно превышают радость, которую дает ее отсутствие.)

Власть, которую имеют над нами тяжелые события, такова, что они готовят нас к преодолению опасностей и к тому, чтобы защитить себя от смерти и инвалидности. Для выживания негативный опыт может быть важнее позитивного. Плохое играет важную роль в нашей жизни, и это обстоятельство – одна из вероятных причин того, почему на протяжении первого века своего существования психология уделяла значительно больше внимания негативному, чем позитивному. С 1887 г. *Psychological Abstracts* (путеводитель по психологической литературе) опубликовал рефераты 8072 статей о гневе, 57 800 рефератов статей о тревожности и 70 856 рефератов статей о депрессии. На каждые 14 статей, посвященных этим эмоциям, приходится только одна статья о радости (851), об удовлетворенности жизнью (5701) или о счастье (2958). Аналогичная картина и со статьями о «грехе» (14 964) и «добродетели» (1155). «Гнев» (8166 статей) опережает «прощение» (416), а «страх» (18 602) – «храбрость» (671). Однако такая сила, заключенная в негативном, есть, «возможно, самое веское основание для того, чтобы психология изучала позитивное», – к такому выводу пришли Баумейстер и его коллеги. Чтобы преодолеть негативные события, которые случаются в жизни каждого человека, «в нашей жизни должно быть гораздо больше хорошего, чем плохого».

1965). Они «позволили» 80 студенткам Университета штата Миннесота подслушать, как отзывалась о них одна женщина. Одни студентки слышали только лестные отзывы, другие — только отрицательные. Другие слышали и те и другие, но в разной последовательности: либо сначала отрицательные, а потом лестные (как в случае с Диком), либо наоборот. И в этом и в других экспериментах к «оценщице» лучше относились те испытуемые, которые *выросли* в ее глазах, особенно если этот рост был постепенным и опровергал первоначальную критику (Aronson & Mettee, 1974; Clore et al., 1975). Возможно, похвала Джен вызвала большее доверие, потому что последовала за критикой. А возможно и другое: похвалы Джен пришлось ждать, благодаря чему она и вызвала особенную благодарность.

> Любовь, рожденная из ненависти, полностью побежденной любовью, сильнее той, которой не предшествовала ненависть.
>
> *Бенедикт Спиноза*
> Этика

Аронсон полагал: если постоянно хвалить человека, похвала может обесцениться. Когда муж в пятисотый раз повторяет жене: «Дорогая, ты просто неотразима!», — его слова производят значительно менее сильное впечатление, чем если он говорит: «Дорогая, по-моему, это платье не очень идет тебе». Человека, которого безумно любишь, гораздо легче обидеть, чем обрадовать. А это значит, что отношения, в которых взаимное уважение и взаимное одобрение сочетаются с честностью по отношению друг к другу, будут цениться

выше и приносить радость больше, чем отношения, потускневшие под давлением отрицательных эмоций, или те, в которых люди пытаются лишь «не скупиться на похвалу», как советовал Дэйл Карнеги. Вот что писал по этому поводу Аронсон:

> По мере того как отношения становятся все более и более близкими, возрастает и значение подлинности — нашей способности отказаться от попыток произвести хорошее впечатление и начать «предъявлять» себя такими, какие мы есть на самом деле, даже если мы вовсе не хороши... Если двое действительно любят друг друга, их отношения будут более продолжительными и эмоциональными в том случае, если они смогут выражать не только позитивные, но и негативные чувства, а не просто постоянно «миловаться» друг с другом (Aronson, 1988, p. 323).

Чаще всего, общаясь с разными людьми, мы выступаем в роли цензоров собственных негативных чувств. А это значит, что некоторые люди лишены обратной связи, которая могла бы помочь им скорректировать свое поведение (Swann et al., 1991). Живя в мире приятных иллюзий, они продолжают вести себя так, что отталкивают от себя тех, кто при других обстоятельствах мог бы стать другом. Настоящий друг — тот, кто может говорить нелицеприятные вещи.

> Чтобы удар пришелся вам в самое сердце, его должны нанести сообща ваш друг и ваш враг: враг должен оклеветать вас, а друг — сообщить вам об этом.
>
> *Марк Твен*
> Новый календарь Простофили Вильсона

Каким бы честным ни был по-настоящему любящий человек, ему трудно не смотреть на нас сквозь розовые очки. Когда Сандра Мюррей и ее коллеги провели исследование, в котором приняли участие супружеские и влюбленные пары, оказалось, что самые счастливые из них (и становящиеся все более счастливыми с течением времени) те, которые не просто идеализируют друг друга, но оценивают своего партнера даже выше, чем он сам (Murray et al., 1996, 1997). Влюбленные не могут быть объективными: им хочется видеть в предмете своей страсти человека, который привлекателен не только физически, но и социально. Более того, наиболее удовлетворенные друг другом супружеские пары не склонны начинать решение своих проблем с поспешной взаимной критики и поиска виноватого (Karney & Bradbury, 1997). В хороших взаимоотношениях всегда найдется место как для честности, так и для веры в то, что у другого больше достоинств, чем недостатков.

Вознаграждения, которые приносят отношения с окружающими

Когда у людей спрашивают, почему они дружат с кем-то или что их привлекает в партнере, большинство с готовностью отвечают: «Мне нравится Кэрол, потому что она добрая, остроумная и начитанная». Подобный ответ оставляет «за кадром» все, что связано с самим отвечающим, а именно это, по мнению социальных психологов, и есть самое важное. Во взаимной симпатии «участвуют» двое — тот, кто вызывает ее, и тот, кто ее испытывает. Именно поэтому более точным с точки зрения психологов был бы такой ответ: «Мне нравится Кэрол, потому что мне хорошо с ней». Нас влекут к себе люди, общение с которыми приятно и приносит нам чувство удовлетворения. Привлекательность — в глазах (и в сознании) того, кто воспринимает.

Выражением этой мысли является весьма простая по своей сути теория, согласно которой в основе привлекательности лежит вознаграждение: нам нравятся

те, кто вознаграждает нас, или те, кого мы ассоциируем с вознаграждениями (**теория привлекательности как следствия вознаграждения**). Если мы получаем от отношений больше, чем сами вкладываем в них, они нравятся нам и мы хотим продолжать их. Сказанное в первую очередь относятся к тем отношениям, которые приносят нам больше пользы в сравнении с другими (Burgess & Huston, 1979; Kelly, 1979; Rusbult, 1980). Вот что в 1665 г. писал об этом в своей книге «Максимы» Ларошфуко: «Дружба — это такой взаимный обмен услугами и любезностями, который может принести пользу чувству собственного достоинства».



Мы любим не только тех, общение с которыми вознаграждает нас, но и — в соответствии со второй версией «принципа вознаграждения» — тех, кого *ассоциируем с* позитивными чувствами. Согласно теоретикам Донну Берну и Джеральду Клору (Byrne & Clore, 1970) и Альберту Лотту и Бернис Лотт (Lott & Lott, 1974), социальное обусловливание формирует позитивные чувства по отношению к тем, кто ассоциируется с вознаграждающими событиями. Когда после напряженной трудовой недели мы отдыхаем возле камина, наслаждаясь вкусной едой, напитками и музыкой, то, скорее всего, будем испытывать добрые чувства к тем, кто в этот момент находится рядом с нами. Значительно меньше шансов на то, что мы проникнемся симпатией к человеку, с которым столкнулись в тот момент, когда нас мучила мигрень.

Экспериментально этот принцип «ассоциативной симпатии» был проверен Павлом Левицки (Lewicki, 1985). Когда группе участникам одного из экспериментов, студентам Варшавского университета, показали фотографии двух женщин (рис. 11.5, А и Б) и попросили сказать, какая кажется им более дружелюбной, их мнения разделились примерно поровну. В другой группе испытуемых, где эти же фотографии были показаны после того, как они пообщались с симпатичным и приветливым экспериментатором, которая была похожа на женщину А, в пользу последней было отдано в 6 раз больше голосов. Во время следующего опыта экспериментатор вела себя *не*дружелюбно по отношению к половине испытуемых.



Вызывают ли у нас люди симпатию или антипатию, зависит от того, с какими событиями мы их ассоциируем



Рис. 11.5. Симпатия по ассоциации. После общения с приветливым экспериментатором испытуемые отдавали предпочтение похожей на нее женщине А. После общения с недружелюбным экспериментатором они старались избегать похожей на нее женщины. *Источник*: Lewicki, 1985

Когда в дальнейшем им понадобилось отдать свои анкеты одной из двух женщин, практически все постарались избежать общения с той из них, которая была похожа на экспериментатора. (Возможно, вы и сами вспомните случай из своей жизни, когда вы хорошо или плохо реагировали на человека только потому, что он напомнил вам кого-то.)

Факт существования этого феномена — ассоциативной симпатии или антипатии — подтверждается и другими экспериментами. Согласно результатам одного из них, студенты колледжа более позитивно оценивали незнакомых им людей, если процедуру проводили в уютной комнате, чем если ее проводили в жарком и душном помещении (Griffitt, 1970). Аналогичные результаты получены и при оценке людей, сфотографированных в изысканных, обставленных роскошной мебелью и освещенных мягким светом гостиных и в убогих, грязных и тесных комнатушках (Maslow & Mintz, 1956). И в этом случае, так же как и в первом, позитивные чувства, вызванные элегантной обстановкой, оказались перенесенными на оцениваемых людей. Уильям Уолстер извлек из этих исследований весьма полезный вывод: «Романтические ужины, походы в театры, вечера, которые пары проводят дома вдвоем, и совместный отдых никогда не утрачивают своей значимости... Если вы хотите сохранить свои отношения, важно, чтобы у *обоих* они продолжали ассоциироваться с приятными вещами» (Walster, 1978).

Эта простая по своей сути теория привлекательности — нам нравятся те, кто вознаграждают нас, и те, кого мы ассоциируем с вознаграждениями, — помогает понять, почему всегда и повсюду люди симпатизируют тем, кто добр, надежен и участлив (Fletcher et al., 1999; Regan, 1998; Wojciszke et al., 1998). Принцип вознаграждения помогает также понять, почему те или иные факторы влияют на человеческие отношения.

- *Территориальная близость*, безусловно, является «вознаграждением». Требуется меньше времени и усилий для того, чтобы пользоваться всеми преимуществами дружбы, если друг живет или работает рядом с тобой.

- Нам нравятся привлекательные люди, потому что мы видим в них носителей и других желательных качеств, и потому что мы выигрываем от того, что нас ассоциируют с ними.
- Когда точки зрения других *совпадают* с нашими собственными, мы чувствуем себя вознагражденными, ибо полагаем, что нам тоже симпатизируют. Более того, люди, разделяющие наши взгляды, помогают нам утвердиться в них. Особенно мы симпатизируем тем, кого успешно «обратили в собственную веру» (Lombardo et al., 1972: Riodan, 1980; Siegall, 1970).
- Нам нравится, когда мы нравимся; и мы любим чувствовать себя любимыми. Следовательно, симпатия обычно бывает обоюдной. Мы любим тех, кто любит нас.

Резюме

Мы рассмотрели четыре весьма важных фактора, от которых зависит возникновение дружбы или взаимной симпатии. Самым существенным обстоятельством, от которого зависит возникновение дружеских отношений между двумя любыми людьми, является их *территориальная* близость. Благодаря ей становятся возможными частые встречи и контакты, которые позволяют нам находить точки соприкосновения и ощущать взаимную симпатию.

Второй фактор, определяющий начальную симпатию, — *физическая привлекательность*. Результаты как лабораторных, так и полевых исследований, включавших «свидания вслепую», свидетельствуют о том, что студенты университета предпочитают красивых людей. Однако в реальной жизни люди склонны выбирать в друзья и в супруги тех, чья внешняя привлекательность соответствует их собственной (или тех, кто компенсирует ее отсутствие какими-то иными достоинствами). Позитивное восприятие красивых людей определяет стереотип физической привлекательности — представление о том, что красивое не может быть плохим.

Взаимной симпатии благоприятствует *сходство* установок, убеждений и нравственных ценностей. Родство душ ведет к взаимной симпатии; противоположности сходятся редко. Кроме того, мы склонны дружить с теми, кому мы *нравимся*.

Объяснить механизм влияния этих факторов на наши взаимные симпатии помогает простой принцип: мы любим тех, чье поведение так или иначе вознаграждает нас, или тех, кто ассоциируется у нас с вознаграждениями.

Любовь

Что такое «любовь»? Может ли страстная любовь быть продолжительной? Если нет, то какое же чувство приходит ей на смену?

Любовь — более сложное чувство, чем привязанность, а потому ее труднее измерять и изучать. Люди мечтают о любви, во имя любви живут и жертвуют жизнью. Однако психологи серьезно начали изучать ее лишь несколько лет тому назад.

Большинство исследователей изучали то, что легче всего поддается изучению, — как реагируют друг на друга два незнакомых человека во время кратковременного общения. То, что влияет на возникновение нашей симпатии к другому человеку — территориальная близость, физическая привлекательность, духовное родство, его симпатия к нам и другие вознаграждения, которые приносят нам отношения с ним, — влияет и на наши продолжительные, близкие отношения. А это

значит, что впечатления друг о друге, которые быстро формируются у молодых людей во время свиданий, дают определенное представление об их отдаленном будущем (Berg, 1984; Berg & McQuinn, 1986). Если бы это было не так, если бы романы в США были только *случайностью* и возникали «без всякой оглядки» на территориальную и духовную близость, то большинство католиков (которых в США очень мало) заключали бы браки с протестантами, большинство чернокожих — с белыми, а браки выпускников колледжей с тем, кто не имеет даже среднего образования, были бы столь же вероятны, сколь вероятны их браки между собой.

Так что нельзя сбрасывать со счетов первое впечатление. Тем не менее длительные любовные отношения — это не простая интенсификация взаимной симпатии, возникшей при знакомстве. Именно поэтому социальные психологи переключили свое внимание с изучения чувства взаимной симпатии, характерного для первых встреч, на изучение длительных близких отношений.

Любовь и страсть

Первый шаг в научном изучении романтической любви, как и в изучении любой другой переменной величины, заключается в том, чтобы решить, как определять и измерять ее. Мы умеем измерять агрессию, альтруизм, предрассудки и симпатию, но как измерить любовь?

Тот же самый вопрос задала и Элизабет Барретт Браунинг[1]: «Что такое моя любовь к тебе? В ней много всего. Сейчас сосчитаю». Социальные психологи насчитали много составляющих. По мнению психолога Роберта Стернберга, любовь — треугольник, тремя не равными друг другу по величине сторонами которого являются страсть, близость и верность обязательствам (рис. 11.6). Опираясь на идеи античной философии и литературы, социолог Джон Алан Ли (Lee, 1988) и психологи Клайд и Сьюзн Хендрик (Hendrick & Hendrick, 1988) идентифицировали три основных любовных стиля: *eros* (страсть и самораскрытие), *ludus* (ни к чему не обязывающая игра) и *storge* (дружба). Подобно тому как все известные нам цвета есть результат смешения в определенных пропорциях трех основных цветов, так и «смешение» этих основных стилей дает вторичные любовные стили. Некоторые любовные стили, и прежде всего *eros* и *storge*, — источник исключительно высокой удовлетворенности партнеров своими отношениями, чего нельзя сказать про *ludus* (Hendrick & Hendrick, 1997).

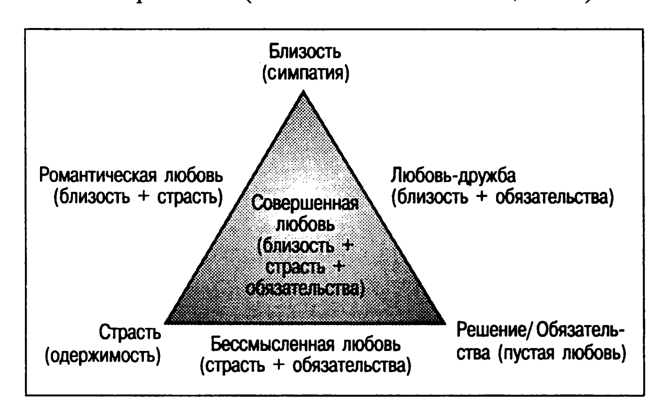


Рис. 11.6. Концепция Роберта Стернберга, согласно которой любовь представляет собой сочетание трех базовых компонентов, а тип любви определяется их соотношением. *Источник*: Sternberg, 1988

[1] Элизабет Баррет Браунинг (1806–1861) — английская поэтесса. — *Примеч. перев.*

Одни элементы присущи всем любовным отношениям: взаимопонимание, взаимная поддержка, желание проводить с партнером как можно больше времени; другие — только любовным отношениям определенного типа. Человек, испытывающий страстную любовь, выражает ее физически: его глаза говорят и о том, что он в восторге от своего партнера, и о том, что он считает их отношения исключительными. То, что это действительно так, доказал Зик Рубин (Rubin, 1970; 1973). Он разработал некую «шкалу любви» и применил ее в эксперименте, участниками которого стали сотни влюбленных пар из Мичиганского университета. Через стекло с односторонним зеркальным покрытием Рубин наблюдал за участниками эксперимента, находившимися в приемной, обращая внимание на зрительный контакт между «слабо любящими» и «сильно любящими» друг друга парами. Вывод, к которому он пришел, не удивит вас: «сильно любящие» пары выдали себя тем, что подолгу смотрели друг другу в глаза.

Любовь-страсть — это волнующее и сильное чувство. По определению Эллен Хатфилд, это состояние *«непреодолимого желания соединиться с другим человеком»* (Hatfield, 1988, p. 193). Если чувство взаимное, человек переполнен радостью и живет полной жизнью; неразделенная любовь-страсть рождает отчаяние и чувство безнадежности. Как и другие проявления эмоционального возбуждения, страстная любовь похожа на катание на «американских горках» и состоит из взлетов и падений, из переходов от ощущения величайшего счастья к столь же остро переживаемому унынию. «Никто не чувствует себя таким беззащитным перед страданием, как тот, кто любит» — сказал Фрейд. Мысли человека, испытывающего любовь-страсть, сосредоточены на предмете его чувства. Роберт Грэйвз так выразил эту мысль: «Он весь — напряженное ожидание знака, ожидание сигнала».

Страстная любовь — это чувство, которое, как вам кажется, вы испытываете не только тогда, когда любите кого-либо, но и тогда, когда «влюблены». По мнению Сары Мейерс и Эллен Бершайд, слова: «Я люблю тебя, но не влюблена» означают следующее: «Ты мне нравишься. Мне не все равно, что будет с тобой. По-моему, ты — замечательный. Но я не испытываю к тебе сексуального влечения. Мое чувство — *storge* (дружба), а не *eros* (страсть)» (Meyers & Berscheid, 1997).

Теория любви-страсти

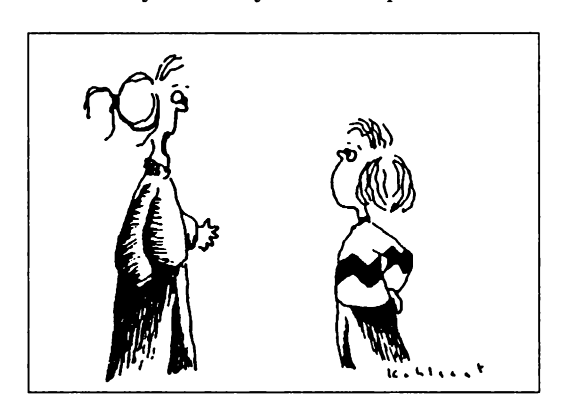
Размышляя о природе любви-страсти, Хатфилд обращает внимание на то, что любое состояние возбуждения может вылиться в одну из нескольких эмоций, а в какую именно — это зависит от того, чему именно мы приписываем возбуждение. Любая эмоция затрагивает как тело, так и душу: и возбуждение, и то, чему мы его приписываем. Представьте себе, что у вас колотится сердце и дрожат руки. Что это значит? Вам страшно? Вы нервничаете? Или, может быть, радуетесь? Физиологически эти эмоции очень похожи. Следовательно, в эйфорической ситуации возбуждение может означать радость, во враждебной — гнев, а в романтической — страстную любовь. С этой точки зрения любовь-страсть — это психологическое состояние, являющееся следствием биологического возбуждения, вызванного привлекательным для нас человеком. Если верно, что страсть — это состояние возбуждения, названного «любовью», то все, что возбуждает человека, должно усиливать чувство любви. Участники некоторых экспериментов, студенты колледжа, сексуально возбужденные чтением или просмотром эротических материалов, продемонстрировали возросший интерес к противоположному полу (описывая своих

подружек, они выше оценивали их по «шкале любви») (Carducci et al., 1978; Dermer & Pyszczynski, 1978; Stephan et al., 1971). Сторонники **двухфакторной теории эмоций**, созданной Стэнли Шехтером и Джеромом Сингером (Schachter & Singer, 1962), утверждают, что, воспринимая женщину, возбужденные мужчины легко могут ошибиться и приписать свое возбуждение отчасти и ей.

Согласно двухфакторной теории, возбуждение, вызванное любым источником, усиливает страсть, если нет никаких препятствий для того, чтобы приписать часть этого возбуждения романтическому стимулу. Дональд Даттон и Артур Арон пригласили мужчин, студентов Университета Британской Колумбии, для участия в эксперименте, цель которого — изучение научения (Dutton & Aron, 1974, 1989). После того как все они познакомились со своими привлекательными партнершами, некоторые из них были напуганы сообщением о том, что им предстоит пережить «весьма болезненный» электрошок. Перед началом эксперимента исследователи попросили испытуемых заполнить краткий опросник, сославшись на то, что им «нужна информация об их нынешнем эмоциональном и умственном состоянии, поскольку от этого нередко зависит выполнение заданий на научение». Ответы возбужденных (напуганных) мужчин на вопрос о том, насколько сильно им хотелось бы поцеловать своих партнерш и пригласить их на свидание, свидетельствовали об их более сильном влечении к этим женщинам.

> Выброс в кровь адреналина, характерный для всплесков самых разных эмоций, усиливает страсть. (Этот феномен можно было бы назвать «усилением любви благодаря химии».)
>
> *Элайн Хатфилд и Ричард Рапсон*, 1987

Проявляется ли этот феномен и в реальной жизни? Даттон и Арон попросили привлекательную молодую женщину подходить к молодым мужчинам после того, как они заканчивали переход по узкому, шаткому мосту длиной около 137 метров, который висел над бурной рекой Капилано (Британская Колумбия) на высоте около 70 метров (Dutton & Aron, 1974). Женщина просила каждого мужчину помочь ей заполнить опросник. Когда он заканчивал работу, она записывала ему свое имя и номер телефона и говорила, что он может позвонить ей, если хочет узнать детали проекта, над которым она работает. Большинство брали записку, а половина из тех, кто взял ее, звонили ей. В отличие от них мужчины, к которым подходили после того, как они заканчивали переход по более короткому и надежному мосту, и мужчины, к которым после перехода по подвесному мосту подходили *мужчины*, звонили редко. Можно лишь только повторить, что физическое возбуждение усиливает романтические чувства. Аналогичным образом дей-



— Когда ты не уверена в своих чувствах, сестренка, прислушайся к собственному сердцу. Если оно бьется ровно и медленно, — значит, ты ошиблась, и этот парень тебе не нужен

ствуют кинофильмы из разряда триллеров, катание на «американских горках» и физические упражнения, особенно если речь идет о чувствах к тем, кого мы считаем привлекательными (Foster et al., 1998; White & Knight, 1984). Сказанное справедливо также и в отношении супружеских пар. Наилучшие отношения складываются между теми супругами, которые вместе пережили возбуждающие события. Удовлетворенность супругов своими отношениями возрастает также и после совместного выполнения ими задания в лабораторных условиях, причем влияние возбуждающего задания (примерно эквивалентного бегу пáрами на руках и коленях, когда нога одного «бегуна» связана с ногой другого) заметнее влияния какого-либо более спокойного задания (Aron et al., 2000). Адреналин вызывает «прилив любви» к сердцу.

Разные взгляды на романтическую любовь

Эпоха и культура. Весьма соблазнительно думать, что большинство окружающих разделяют наши чувства и мысли. Например, мы считаем любовь непременным условием брака. Большинство культур — 89% из 166 культур, проанализированных в ходе одного исследования, — разделяют концепцию романтической любви, о чем можно судить по взаимоотношениям между молодыми парами, которые и флиртуют, и иногда вместе сбегают из дома (Jankowiak & Fisher, 1992). Однако в некоторых культурах, и в первую очередь в тех, где практикуются браки по договоренности, любовь считается не столько предтечей супружества, сколько ее следствием. Более того, до недавнего времени и в Северной Америке на выбор супруга, особенно на выбор мужа, большое влияние оказывали такие соображения, как экономическая безопасность, родственные связи и профессиональный статус.

Гендер. Можно ли сказать, что мужчины и женщины по-разному переживают любовь-страсть? Изучение влюбляющихся и перестающих любить своих партнеров мужчин и женщин преподнесло некоторые сюрпризы. Большинство из нас, включая и автора этого письма, адресованного журналисту, который ведет в газете колонку «Спрашивайте — отвечаем», полагают, что женщины более влюбчивы:

> Дорогой доктор Бразерс! Считаете ли вы женственным 19-летнего парня, который влюбляется так, что весь мир переворачивается вверх тормашками? Мне кажется, я — ненормальный, потому что такое случалось со мной уже не раз, и всегда любовь была, как гром среди ясного неба... Мой отец говорит, что так влюбляются только девчонки, что с парнями такого не бывает, во всяком случае — не должно быть. Я ничего не могу поделать с собой, но меня это волнует. П. Т. (цит. по: Dion & Dion, 1985).

П. Т. наверняка перестал бы волноваться, если бы знал, что результаты всех исследований говорят об одном и том же: мужчины более влюбчивы, чем женщины (Dion & Dion, 1985; Peplau & Gordon, 1985). Есть основания полагать также, что мужчины менее решительны, чем женщины, в том, что касается разрыва добрачных романтических отношений, и менее склонны к этому. Однако влюбленные женщины; как правило, не менее, а нередко и более эмоциональны, чем их партнеры. Описывая свои чувства, они чаще говорят об эйфории, о своей беззаботности и удивительной легкости и том, что у них такое чувство, будто они на седьмом небе. Женщин несколько больше, чем мужчин, волнуют такие аспекты романтических отношений, как их доверительность и забота о партнере. Мужчины же более, чем женщины, склонны думать об игровой стороне отношений и о физической близости (Hendrick & Hendrick, 1995).

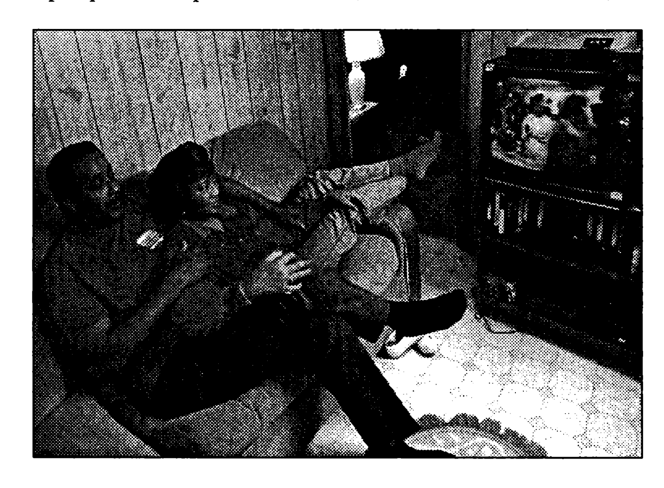
Любовь-дружба

Хотя любовь-страсть и сильное чувство, но она не может длиться вечно, и это неизбежно. Чем продолжительнее отношения, тем чаще в них взлеты и падения (Berscheid et al., 1989). «Высокое напряжение» может сохраняться в течение нескольких месяцев, даже в течение пары лет, но, как уже было сказано при обсуждении адаптации (см. главу 10), экстремальные ситуации быстротечны. Новизна, сильная взаимная заинтересованность, любовное волнение, головокружительное ощущение, что ты «на седьмом небе», — все это постепенно идет на спад. Молодожены говорят о взаимной любви в 2 раза чаще, чем супруги, прожившие вместе 2 года (Huston & Chorost, 1994). Чаще других во всех странах разводятся супружеские пары, прожившие вместе 4 года (Fisher, 1994). Если же близким отношениям суждено продлиться, они качественно изменяются и становятся более ровными и спокойными, хотя и сохраняют романтическую окраску. Хатфилд назвала такие отношения **любовью-дружбой**.

> Когда два человека находятся под влиянием самой неистовой, самой безумной, самой обманчивой и самой преходящей из всех страстей, от них требуют поклясться в том, что они останутся в этом противоестественном состоянии взвинченности и изнеможения до тех пор, пока смерть не разлучит их.
> *Джордж Бернар Шоу*

В отличие от любви-страсти с ее необузданными эмоциями любовь-дружба — менее «бравурная», но более глубокая и нежная связь. И вполне ощутимая. Вот что говорит по этому поводу Ниса, женщина из племени кунг-сан, обитающего в африканской пустыне Калахари: «Когда два человека впервые принадлежат друг другу, в их сердцах бушует огонь, а их страсть безгранична. Проходит какое-то время, и огонь стихает. Так уж заведено. Они продолжают любить друг друга, но это уже совсем другие отношения — теплые и надежные» (Shostak, 1981).

Те, кто знают рок-песню «Пристрастившийся к любви» (*Addicted to Love*), не удивятся, узнав, что любовь-страсть по своему воздействию на человека аналогична привыканию к кофе, алкоголю и прочим наркотикам. Поначалу наркотик возбуждает, порой даже очень сильно. При частом употреблении нарастают противоположные эмоции и вырабатывается привыкание. Количества, которое когда-то вызывало сильное возбуждение, более недостаточно. Однако если вы даже прекратите принимать его, это вовсе не значит, что вы вернетесь в свое исходное



В отличие от любви-страсти любовь-дружба может длиться всю жизнь

состояние, в котором находились до того, как впервые попробовали наркотик. Более вероятно, что у вас появятся все признаки «ломки» — недомогание, депрессия и т. д. и т. п. То же самое нередко происходит и в любви. Страсть не может длиться вечно. Сначала утратившие свой пыл отношения воспринимаются как нечто само собой разумеющееся, а затем и вовсе прекращаются. И вот уже «соблазненный и покинутый» любовник, овдовевший или разведенный супруг с удивлением замечают, какой пустой стала их жизнь без того, к кому они уже давно охладели. Сосредоточившись на том, что «перестало работать», они отказывались замечать то, что «продолжало работать» (Carlson & Hatfield, 1992).

Ряд исследований содержит неоднозначную информацию о «договорных» браках. Она подтверждает сведения об успехах подобной практики в Индии, сообщенные Гуптой и Сингхом (Gupta & Singh, 1982), но свидетельствует также и о том, что китайские и японские женщины чувствуют себя более счастливыми, если у них есть возможность самим выбирать себе мужей (Blood, 1967; Xu & Whyte, 1990; Yelsma & Athappily, 1988).

Иллюстрацией постепенного охлаждения страстной любви и возрастающей значимости иных факторов, таких, например, как общие нравственные ценности, служат чувства индусов, поженившихся по любви и состоящих в так называемом «договорном» браке. Уша Гупта и Пушпа Сингх попросили 50 супружеских пар, проживающих в штате Джайпур (Индия), заполнить Шкалу любви (Gupta & Singh, 1982). Оказалось, что супруги, поженившиеся по любви, после 5 лет совместной жизни стали меньше любить друг друга, чем любили в бытность свою молодоженами. В отличие от них супруги, состоящие в «договорном» браке, с течением времени начинают любить друг друга сильнее (рис. 11.7).

Когда романтические чувства идут на убыль, им на смену нередко приходит разочарование; чаще других его жертвой становятся те, кто считал подобную любовь важной как для заключения брака, так и для его стабильности в будущем.

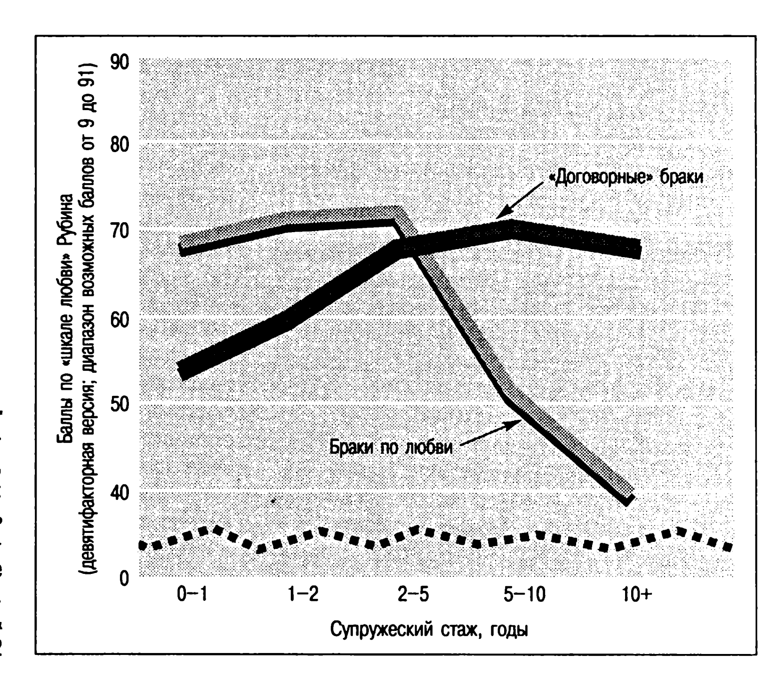


Рис. 11.7. «Договорные» браки и браки, заключенные по любви: романтическая любовь между супругами, проживающими в штате Джайпур (Индия). *Источник*: Gupta & Singh, 1982

По мнению Джеффри Симпсона, Брюса Кэмпбелла и Эллен Бершайд, «резкое увеличение числа разводов, наблюдающееся в последние два десятилетия, объясняется, по крайней мере отчасти, возрастающей потребностью людей в таких сильных позитивных чувствах, как романтическая любовь, поддерживать которые в течение длительного времени особенно трудно» (Simpson, Campbell & Berscheid, 1986). В отличие от североамериканцев жители стран Азии не склонны сосредоточиваться на личных чувствах и уделяют больше внимания практическим аспектам социальных связей (Dion & Dion, 1988; Sprecher et al., 1994). Именно поэтому им реже приходится переживать разочарование. Азиаты также менее склонны к индивидуализму с его сосредоточенностью на собственных чувствах, который в конечном итоге способен испортить отношения и привести к разводу (Dion & Dion, 1991, 1996; Triandis et al., 1988).

> Жениться на женщине, которая любит вас и которую любите вы, значит заключить с ней пари о том, кто кого разлюбит первым.
>
> *Альбер Камю*
> Заметки и мысли, 1926

Не исключено, что с точки зрения выживания биологических видов постепенное ослабление сильного взаимного чувства — естественный и адаптивный процесс. Результатом любви-страсти нередко становятся дети, а чем меньше их родители поглощены друг другом, тем больше у них шансов на выживание (Kenrick & Trost, 1987). Тем не менее к супругам, прожившим вместе более 20 лет, романтическое чувство нередко возвращается после того, как подросшие дети разлетаются из семейного гнезда и у родителей снова появляется возможность сосредоточить свое внимание друг на друге (Hatfield & Sprecher, 1986). «Только прожив в браке четверть века, мужчина и женщина поймут, что такое любовь», — сказал Марк Твен. Если близкие отношения были вознаграждающими для обоих, любовь-дружба, выросшая из богатого воспоминаниями общего прошлого, становится более глубокой.

Проблема крупным планом

Любовь: Восток и Запад

Проучившись 4 года в США, выпускница колледжа возвращается домой в Индонезию и пишет одному из своих педагогов:

Я счастлива, что вернулась домой. Я снова живу вместе с родителями и постараюсь найти работу. Я знаю, что на Западе молодые люди готовы на что угодно, лишь бы только не жить с родителями. Однако, несмотря на мое образование, я во многом — дочь своих родителей, а мы — восточные люди. Мы считаем, что самое лучшее для меня — жить с родителями или с родственниками. Я не знаю, как скоро выйду замуж. Так случилось, что в последний год своего пребывания в Америке я познакомилась с молодым человеком, который мне очень понравился. Он — брат моей лучшей подруги. Для меня было бы счастьем — стать его женой, но у нас брак — это не только вопрос любви.

Если моей семье (и прежде всего моей маме) мысль о том, что я стану его женой, придется не по душе, мне не останется ничего другого, как только подчиниться. Разумеется, если я хочу быть хорошей мусульманкой. Если произойдет именно это, я не знаю, что стану делать потом. Но что бы ни случилось, я никогда не буду ходить на свидания так, ходят многие другие девушки. Кто-либо из моих родственников — кузены, дяди или тети — познакомят меня с сыном какого-нибудь своего приятеля. Я смогу встретиться и поговорить с ним один или два раза, может быть, больше, но не очень часто, и если парень понравится мне, мне нужно будет сказать лишь одно слово — «да». Если же он не понравится мне или если в его обществе мне будет некомфортно, у меня есть право сказать «нет». Я твердо верю в то, что человеку с добрым сердцем — будь то мужчина или женщина — нетрудно внушить такое красивое чувство, как любовь.

Резюме

Иногда знакомство перерастает не просто в дружбу, а в *страстную любовь*. Нередко подобное чувство — это сбивающее с толку смешение восторга и тревоги, радости и боли. Согласно двухфакторной теории эмоций, в романтическом контексте любое возбуждение, даже то, которое вызывают болезненные переживания, способно «подлить масла в огонь страсти». Постепенное затухание страстной любви неизбежно, и самый удачный вариант отношений, начавшихся как любовь-страсть, — это ее постепенное превращение в более стабильную и более нежную *любовь-дружбу*.

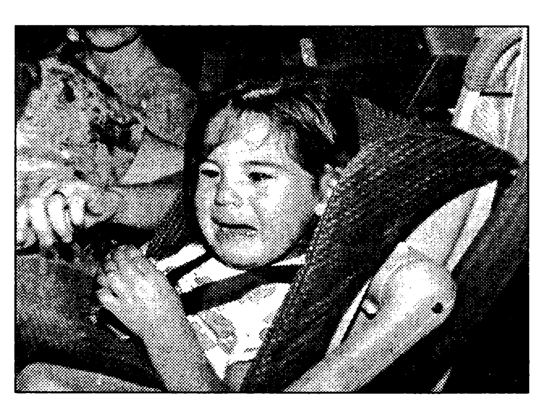
Поддержание близких взаимоотношений

От чего зависят «взлеты и падения» наших близких отношений с окружающими? Мы рассмотрим несколько факторов: типы привязанности, близость, справедливость и обязательства друг перед другом.

Привязанность

Любовь — скорее биологический императив, нежели собственный выбор человека. Человек — социальное существо, самой природой предназначенное для того, чтобы создавать связи с другими людьми. Как уже отмечалось в начале этой главы, наша потребность в принадлежности адаптивна. Как биологический вид мы выжили благодаря сотрудничеству. Поодиночке наши предки не смогли бы противостоять хищникам, однако когда на охоту шла группа людей, она брала числом. Поскольку выжили и размножились только те, кто умел сотрудничать друг с другом, сегодня мы — носители тех генов, благодаря которым и предрасположены к коллективным действиям.

Младенец беспомощен и беззащитен, и эта наша младенческая беззащитность усиливает наши связи с другими людьми. Уже вскоре после рождения младенец демонстрирует разные социальные реакции — любовь, страх, гнев. Но самая первая и самая сильная из них — любовь. Младенцы очень быстро начинают отдавать предпочтение знакомым лицам и голосам. Стоит родителям обратить на него внимание, как он сразу же начинает «ворковать» и улыбаться. Восьмимесячный малыш ползает за отцом или матерью, когда его разлучают с ними, начинает плакать, а воссоединившись с ними вновь, «прилипает» к ним. Социальная привя-



Привязанность детей к взрослым, особенно к тем, кто заботится о них, является мощным импульсом к выживанию. В августе 1993 г. после драматичной баталии в зале суда безутешную Джессику Дебоэр, 2,5 лет от роду, разлучили с единственной семьей, которую она знала, и вернули биологическим родителям

занность, которая удерживает детей рядом с теми, кто заботится о них, играет роль мощного импульса к выживанию.

Дети, не знающие родительской любви и порой оказывающиеся совершенно беспризорными, становятся замкнутыми, пугливыми и молчаливыми. Психиатр Джон Боулби, изучавший по заданию Всемирной организации здравоохранения состояние психики бездомных детей, писал: «Сердечные привязанности к другим человеческим существам — это стержень, вокруг которого человеческая жизнь вращается не только тогда, когда человек — младенец, ребенок или школьник, но и тогда, когда он — подросток, юноша, зрелый человек или старик. Эти сердечные привязанности являются для него источником сил и позволяют ему радоваться жизни...» (Bowlby, 1980, p. 442).

Исследователи сравнили природу привязанности и любви, на которых основаны разные близкие отношения: между родителями и детьми, друзьями, принадлежащими к одному полу, и супругами или любовниками (Davis, 1985; Maxwell, 1985; Sternberg & Grajek, 1984). Всем типам привязанностей, основанным на любви, присущи некоторые общие черты: люди понимают и поддерживают друг друга, они также ценят общество друг друга и радуются возможности быть вместе. Страстной любви, однако, свойственны и некоторые дополнительные черты: физическое влечение, желание исключительности и безграничное восхищение предметом страсти.

Но чувство страстной любви знакомо не только любовникам. Годовалые дети испытывают к своим родителям страстную привязанность (Shaver et al., 1988). Во многом их поведение напоминает поведение юных влюбленных: они с радостью принимают физические проявления нежности, переживают разлуку, выражают восторг при встрече и получают огромное удовольствие от всех знаков внимания и одобрения. Зная, что привязанность детей к тем взрослым, которые заботятся о них, бывает разной, Филипп Шавер и Синди Хейзан решили выяснить, отдают ли и взрослые люди предпочтение тем же типам привязанности, к которым они были склонны в детстве (Shaver & Hazan, 1993, 1994).

Типы привязанности

Примерно 7 детей из 10 (и примерно столько же взрослых) демонстрируют *прочную привязанность* (*secure attachment*) (Baldwin et al., 1996; Jones & Cunningham, 1996; Mickelson et al., 1997). Если взрослые, склонные к привязанности этого типа, в детстве оказывались в незнакомой обстановке (обычно это была игровая комната в лаборатории), они спокойно играли, если там же находились их матери, и с удовольствием изучали тот странный мир, в который попали. Если мать уходила, ребенок впадал в отчаяние, а когда она возвращалась, он мчался к ней навстречу и прижимался к ней. Потом успокаивался и возвращался к тому занятию, от которого его отвлекли (Ainsworth, 1973, 1989). Многие исследователи полагают, что подобный стиль привязанности есть, если так можно выразиться, модель, прообраз близких отношений, которые будут у этого ребенка, когда он станет взрослым. Взрослые, склонные к подобным привязанностям, без труда создают близкие отношения и не боятся ни стать слишком зависимыми, ни потерять любимого человека. Они способны поддерживать длительные любовные связи, приносящие удовлетворение, в том числе и сексуальное (Feeney, 1996; Feeney & Noller, 1990; Simpson et al., 1992).

Примерно 2 из 10 детей и взрослых демонстрируют *сдержанную привязанность* (*avoidant attachment*). Несмотря на внутреннее возбуждение, дети, испытывающие сдержанную привязанность, не демонстрируют ни большого волнения при разлуке с теми взрослыми, которые заботятся о них, ни большой радости при встрече с ними. Вырастая, такие дети превращаются во взрослых, склонных как можно меньше вкладывать в отношения с другими людьми и вступать с ними в длительные отношения. Они склонны к случайным сексуальным связям без любви. По мнению Кима Бартоломью и Леонарда Горовица, люди избегают близких отношений либо потому, что боятся («Я чувствую себя некомфортно, если отношения становятся близкими»), либо потому, что стремятся к независимости («Для меня очень важно чувствовать себя независимым и самодостаточным») (Bartolomew & Horowitz, 1991).

> Любовь – самая завуалированная форма интереса к самому себе.
> *Холбрук Джонсон*

Примерно один ребенок и один взрослый из 10 демонстрируют тревожность и двойственность, характерные для *тревожной привязанности* (*insecure attachment*). Оказавшись в необычной ситуации, они с тревогой льнут к своим матерям. Стóит матери уйти, как ребенок начинает плакать, но когда она возвращается, он может либо не обратить на нее внимания, либо проявить враждебность. Став взрослыми, тревожно-амбивалентные дети не очень доверяют окружающим, а потому зачастую ревнивы и ведут себя, как собственники. Они могут регулярно ссориться с одним и тем же человеком и бурно, гневно реагируют на все обсуждения конфликтных ситуаций (Cassigy, 2000; Simpson et al., 1996).

Некоторые исследователи объясняют разные типы привязанности родительскими реакциями. Дети чутких, отзывчивых матерей — женщин, которые внушают им мысль о том, что окружающему миру можно доверять, — обычно демонстрируют прочную привязанность (Ainsworth, 1979; Erikson, 1963). В юности дети заботливых и внимательных родителей чаще создают со своими романтическими партнерами теплые и дружеские отношения (Conger et al., 2000). Другие исследователи не исключают и того, что разные стили привязанности могут быть следствием разных темпераментов, «доставшихся» при рождении (Harris, 1998). С чем бы ни было связано существование разных типов привязанности, тип детской привязанности (к тем взрослым, которые заботятся о них), судя по всему, действительно закладывает фундамент отношений, которые сложатся в жизни взрослого человека.

Справедливость

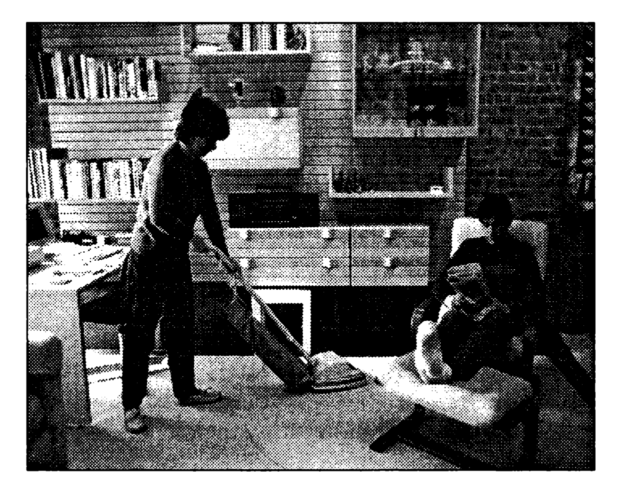
Если оба партнера в отношениях друг с другом вольно или невольно преследуют лишь каждый свои цели, их дружба не может быть долговечной. Именно поэтому наше общество учит нас взаимовыгодному обмену, который Элайн Хатфилд, Уильям Уолстер и Эллен Бершайд назвали принципом **справедливости**: вознаграждение, которое вы и ваш партнер получаете от ваших отношений, должно быть пропорционально тому, что каждый из вас вкладывает в них (Hatfield, Walster & Berscheid, 1978). Если двое получают равные вознаграждения, значит, их вклады в отношения тоже должны быть равными, иначе одному или другому это покажется несправедливым. Если оба чувствуют, что их вознаграждения соответствуют их «активам» и усилиям, которые они прилагают, оба воспринимают ситуацию как справедливую.

Посторонние люди и случайные знакомые поддерживают подобное равновесие, обмениваясь конкретными услугами: «Одолжи мне твои конспекты, а потом я дам тебе свои», «Я приглашаю тебя к себе в гости, ты приглашаешь меня к себе». Люди, состоящие в длительных отношениях, включая соседей по комнате в общежитии и влюбленных, не связаны подобным принципом — конспекты за конспекты, вечеринка за вечеринку (Berg, 1984). Они чувствуют себя свободнее, когда, следуя принципу справедливости, обмениваются самыми разными услугами («Занесешь конспекты, заодно вместе и пообедаем. Идет?»), и в конце концов вообще перестают следить за тем, кто кому и что должен.

Принцип справедливости в долговременных отношениях

Не будет ли цинизмом полагать, что корни любви и дружбы лежат во взаимовыгодном обмене услугами? Разве не бывает так, что мы помогаем любимому человеку, не ожидая никакой ответной благодарности? Именно так и бывает: людей, состоящих в длительных отношениях на равных, не волнует сиюминутное соответствие. Маргарет Кларк и Джадсон Миллс утверждают, что люди даже стараются *избегать* какого бы то ни было подсчета взаимных услуг (Clark & Mills, 1984, 1986). Помогая близкому другу, мы не рассчитываем на немедленное вознаграждение. Если нас приглашают на обед, мы не спешим с ответным приглашением, чтобы не создалось впечатления, будто мы всего лишь «отдаем социальный долг». Настоящие друзья «кожей чувствуют» потребности друг друга даже тогда, когда «оплата» в принципе невозможна (Clark et al., 1986, 1989). Когда друзья понимают, что каждый из них готов пожертвовать ради другого собственными интересами, их взаимное доверие возрастает (Wieselquist et al., 1999). Одним из признаков того, что приятель превращается в близкого друга, является то, что он разделяет твои заботы даже в том случае, когда от него этого не ожидают (Miller et al., 1989). Счастливые супруги не склонны подсчитывать «затраты и выручку» (Buunr & Van Yperen, 1991).

То, что отсутствие какой бы то ни было «калькуляции» — действительно признак настоящей дружбы, подтверждают результаты экспериментов Кларк и Миллса, в которых участвовали студенты Университета штата Мэриленд. Следование принципу «ты — мне, я — тебе» тогда способствует большей взаимной симпатии,



Ситуация, при которой один из супругов считает, что отдает больше, чем получает, т. е. воспринимаемая несправедливость, — источник дискомфорта и неудовлетворенности браком

когда отношения сравнительно формальны, если же оба стремятся к дружбе, то оно *уменьшает* ее. Подытоживая результаты своих исследований, Кларк и Миллс пришли к следующему выводу: брачные контракты, в которых подробно расписано, что именно ожидается от каждого из супругов, не способствуют семейному счастью, а скорее закладывают под него мину. Только те поступки, которые совершаются добровольно, можно объяснить любовью.

Тем не менее принцип справедливости в долговременных отношениях объясняет, почему в романтические отношения люди обычно вносят равные вклады. Вспомните, что нередко партнеры соответствуют друг другу по своим внешним данным, статусу и т. д. Если имеет место несоответствие по какому-то одному параметру, например по внешности, имеет место и несоответствие по другому, например по статусу. Но в целом люди, состоящие в длительных отношениях, вполне подходят друг другу. Никто не говорит: «Я продам тебе свою красоту за твои большие деньги», да и думают так лишь немногие. Однако справедливость — это правило, которому подчиняются все отношения, и в первую очередь длительные.

Воспринимаемая справедливость и удовлетворенность

Людей больше удовлетворяют те отношения, которые они считают равноправными (Fletcher et al., 1987; Hatfield et al., 1985; Van Yperen & Buunk, 1990). Воспринимающие свои отношения как *не*равноправные испытывают дискомфорт: если человеку кажется, что он совершил выгодную для себя сделку, он испытывает чувство вины, если же он чувствует, что «просчитался», — испытывает постоянное раздражение. (Благодаря предрасположенности в пользу собственного Я большинству мужей кажется, что их жены явно недооценивают тот вклад, который они вносят в домашнее хозяйство: тот, кто получает больше, чем отдает, менее чувствителен к несправедливости.)

Роберт Шафер и Патриция Кейт опросили несколько сот супружеских пар разного возраста, обратив особое внимание на тех, кто считал свой брак в известной мере несправедливым, поскольку один из супругов либо слишком мало занимался домом и детьми, либо недостаточно зарабатывал (Schafer & Keith, 1980). Воспринимаемое неравенство не проходит бесследно: супруги, считающие себя его жертвами, пребывают в более подавленном и угнетенном состоянии. Когда в семье маленькие дети, жены нередко чувствуют себя «ущемленными в правах» по сравнению с мужьями, отчего удовлетворенность браком идет на спад. Во время медового месяца и потом, когда повзрослевшие дети покидают родительский дом, супруги более склонны воспринимать свои отношения как равноправные, и их удовлетворенность браком возрастает (Feeney et al., 1994). Если партнеры не занимаются подсчетом «взаимных благодеяний» и сообща принимают решения, шансы на продолжительные отношения, которые будут удовлетворять обоих, велики.

Самораскрытие

Глубокие, сердечные отношения — это одновременно и доверительные отношения. Нас понимают и принимают такими, какие мы есть. Такую замечательную возможность предоставляют нам счастливый брак или близкая дружба: эти отношения построены на доверии, и поэтому мы не боимся раскрыться, ибо уверены, что после этого не лишимся привязанности другого человека (Holmes & Rempel, 1989). Для подобных отношений характерно то, что покойный Сидни Джурард

назвал **самораскрытием** (Derlega et al., 1993). По мере развития отношений самораскрывающиеся партнеры все больше и больше узнают друг о друге; сначала это может быть поверхностная информация, но постепенно это «взаимное знание» становится все более и более глубоким.

Результаты исследований свидетельствуют о том, что нам нравятся доверительные отношения, возникающие вследствие самораскрытия. Нам нравится, когда обычно сдержанный человек говорит нам, что наши отношения располагают его к откровенности, и делится с нами конфиденциальной информацией (Archer & Cook, 1986; D. Taylor et al., 1981). Мы чувствуем себя польщенными, когда именно нас выбирают для того, чтобы поделиться самым сокровенным. Люди не только любят тех, кто откровенен с нами, но и откровенны с теми, кого любят. А раскрывшись, начинают любить еще больше (Collins & Miller, 1994). Люди, лишенные возможности излить душу, болезненно ощущают свое одиночество (Berg & Peplau, 1982; Solano et al., 1982).

Экспериментально изучались как *причины*, побуждающие к самораскрытию, так и его *влияние*. Когда люди более всего расположены отвечать на такие интимные вопросы, как «Что вам нравится и не нравится в самом себе?» или «Чего вы больше всего стыдитесь и чем больше всего гордитесь?»?

Мы более откровенны тогда, когда «не в духе» — когда нас что-то расстроило или рассердило (Stiles et al., 1992). Мы более откровенны также и с теми людьми, с которыми рассчитываем продолжить отношения и в будущем (Shaffer et al., 1996). Более других склонны к самораскрытию люди, демонстрирующие прочный стиль привязанности (Keelan et al., 1998). Однако результатом, заслуживающим наибольшего доверия, является обнаруженный исследователями **эффект взаимности самораскрытия**: откровенность вызывает откровенность (Berg, 1987; Miller, 1990; Reis & Shaver, 1988). Мы более откровенны с теми, кто был откровенен с нами. Однако откровенность редко бывает внезапной. (В противном случае «исповедующийся» может показаться нам неискренним или человеком несколько «не в себе».) Партнеры приближаются к доверительным отношениям постепенно, и это движение похоже на танец: сначала я немного рассказал о себе, затем ты немного рассказал о себе. Но не слишком много. Когда же ты раскроешься немного больше, я отвечу тебе тем же.

> Вы спрашиваете, кто такой друг? Я отвечу. Это человек, с которым вы можете быть самим собой, ничем не рискуя.
>
> *Фрэнк Крэйн*
> Определение дружбы

Для влюбленных углубляющаяся близость — источник величайшей радости. «Углубляющаяся близость усиливает чувство страстной любви» (Baumeister & Bratslavsky, 1999). Когда определенный уровень близости достигнут, страсть идет на убыль. Это помогает понять, почему вступившие в новый брак после потери супруга стремятся начать его с интенсивных сексуальных контактов и почему страсть нередко становится сильнее после восстановления интимных отношений, прерванных серьезным конфликтом. «Страсть и дружба — вот два важнейших условия удовлетворенности отношениями» (Hendrick & Hendrick, 1997). Если они соблюдены, двое могут «идти в одной упряжке»: углубляющаяся дружба питает страсть.

Некоторые люди — особенно женщины — обладают редким даром «исповедников»: они располагают к откровенности даже тех, кто обычно не очень склонен «впускать посторонних в свою душу» (Miller et al., 1983; Pegalis et al., 1994; Shaffer et al., 1996). Как правило, такие люди умеют слушать собеседников. Во время раз-



— Я предпочитаю таких же скрытных, как я сам.

говора они — само внимание и всем своим видом дают понять, что получают от него удовольствие (Purvis et al., 1984). Они могут также время от времени произносить определенные фразы, демонстрируя тем самым говорящему, что поддерживают его. Таких людей психолог Карл Роджерс (Rogers, 1980) назвал «развивающими слушателями»: они отзывчивы и неравнодушны, умеют *сопереживать* другим, *искренни* в выражении своих собственных чувств и способны понять чувства других.

К чему приводит подобное самораскрытие? Джурард утверждал, что сбрасывание масок, предоставление окружающим возможности узнать нас такими, какие мы есть на самом деле, рождает любовь (Jourard, 1964). Он исходит из того, что если на нашу откровенность отвечают откровенностью, значит, нам доверяют, а это, безусловно, полезно для нас. Например, имея близкого друга, с которым мы можем обсуждать то, что представляет угрозу для нашего представления о самих себе, мы легче переживем стресс, если угрозы реализуются (Swann & Predmore, 1985). Настоящая дружба — это особые отношения, которые помогают нам поддерживать другие отношения. «Когда мой друг рядом, — писал древнеримский философ и драматург Сенека, — мне кажется, что я один, и я вправе не только думать о чем хочу, но и говорить об этом». Оптимальный вариант брака — именно такая дружба, скрепленная взаимной преданностью.

Доверительное самораскрытие также и одно из самых больших наслаждений, которые может дать любовь-дружба. Наибольшие шансы на продолжительные и приносящие удовлетворение отношения имеют те супруги и влюбленные, которые откровенны друг с другом (Berg & McQuinn, 1986; Hendrick & others, 1988; Sprecher, 1987). По данным общенационального опроса супружеских пар, проведенного Институтом Гэллапа, очень счастливым назвали свой брак 75% тех супругов, которые молятся вместе, и лишь 57% супругов, которые этого не делают

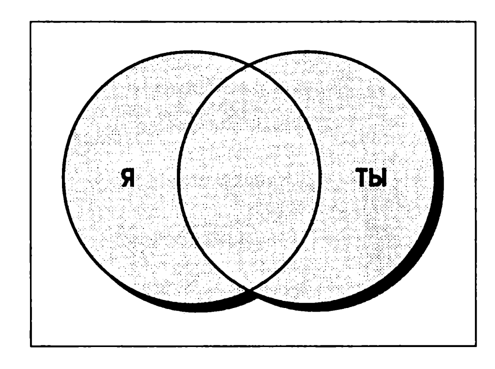


Рис. 11.8. Любовь: взаимное «прорастание» индивидуальностей друг в друга: ты становишься частью меня, а я – частью тебя. *Источник*: A. L. Weber & J. H. Weber. Perspective on Close Relationships. Copyright 1994 by Allyn & Bacon

(Greeley, 1991). Для верующих супругов совместная молитва, идущая из глубины души, — акт смиренного, интимного и эмоционального самораскрытия. Супруги, которые молятся вместе, чаще говорят о том, что вместе обсуждают свои семейные проблемы, уважают друг друга и считают друг друга хорошими любовниками.

Исследователи обнаружили также, что нередко женщины с большей готовностью говорят о своих страхах и слабостях, чем мужчины (Cunningham, 1981). Кейт Миллетт так выразила эту мысль: «Женщины выражают [свои чувства], а мужчины подавляют [их]» (Millett, 1975). Однако современные мужчины — и прежде всего те, кто не разделяет предрассудков, связанных с гендерными ролями, — все больше и больше открывают для себя те преимущества, которые дают откровенность и удовлетворенность отношениями, основанными на взаимном доверии и самораскрытии. А именно это, как считают Артур Арон и Элайн Арон, и есть квинтэссенция любви: две связанные друг с другом самораскрывающиеся индивидуальности, идентифицирующие себя друг с другом; две личности, которые, сохраняя свою индивидуальность, одновременно имеют и общие интересы, получают удовольствие от этого сходства и поддерживают друг друга (рис. 11.8) (Aron & Aron, 1994).

Если это действительно так, можно ли культивировать близость через ситуации, которые воспроизводят растущую близость людей, состоящих в дружеских отношениях? Супруги Арон и их коллеги попытались ответить на этот вопрос (Aron & Aron, 1997). Они пригласили студентов-добровольцев, и из незнакомых друг с другом людей создали пары, которым предстояло беседовать в течение 45 минут. Первые 15 минут они обменивались мыслями, следуя списку личных, но не очень интимных вопросов, например: «Когда вы в последний раз что-нибудь напевали для себя?». Следующие 15 минут были посвящены более интимным темам. Одним из вопросов, который задавался в это время, был такой: «Каким воспоминанием вы более всего дорожите?» И наконец, заключительные 15 минут требовали еще большего самораскрытия, ибо включали такие просьбы и вопросы: «Допишите это предложение: "Мне бы хотелось иметь друга, с которым я мог бы..."» и «Когда вы в последний раз плакали при посторонних? Наедине?»

По сравнению с испытуемыми из контрольной группы, которые провели эти 45 минут за светской беседой («Расскажите о своей школе», «Какой праздник вы любите больше всего?»), испытуемые, прошедшие определенный путь к самораскрытию, говорили о том, что собеседник стал очень близок им; как определили исследователи — «ближе, чем самые близкие друзья для 30% их соучеников».

Конечно, в этих отношениях не было ни верности, ни преданности, присущих настоящей дружбе, однако эксперимент стал поразительным доказательством того, как быстро — при готовности людей к самораскрытию — между ними могут возникнуть близкие отношения.

Резюме

Привязанности играют важнейшую роль в жизни любого человека от его рождения и до самой смерти. Такие надежные привязанности, как в продолжительных браках, делают жизнь счастливой.

Одна из тех радостей, которые приносит любовь-дружба, — возможность интимного самораскрытия, состояние, которое достигается постепенно, по мере того как партнеры отвечают откровенностью на растущую откровенность друг друга. Чтобы любовь-дружба сохранилась надолго, оба партнера должны чувствовать себя равноправными — каждому из них необходимо сознавать: то, что он получает от этих отношений, пропорционально его вкладу в них.

Завершение отношений

Нередко любовь умирает. Какие факторы прогнозируют разрыв супружеских отношений? Как разводятся или возобновляют свои отношения супруги?

В 1971 г. один мужчина написал своей невесте любовное письмо, положил его в бутылку, а бутылку запечатал и бросил в Тихий океан, где-то между Сиэтлом и Гавайскими островами. Спустя 10 лет ее нашел на берегу острова Гуам некий любитель бега трусцой.

> Я знаю, что даже если к тому времени, когда это письмо попадет к тебе, я превращусь в седовласого старца, наша любовь будет такой же юной, как сегодня.
>
> Может быть, ты прочтешь это письмо через неделю, а может быть, пройдут годы... Но даже если этого не будет никогда, оно навсегда останется в моем сердце, и я сделаю все, что в моих силах, чтобы доказать тебе свою любовь. Твой муж Боб.

Женщину, которой было адресовано это любовное послание, разыскали и позвонили ей по телефону. Когда ей начали читать записку, она расхохоталась. И продолжала хохотать до тех пор, пока чтение не закончилось. «Мы развелись», — наконец сказала она и швырнула трубку.

Это не такой уж редкий случай. Люди, сравнивая собственные, не приносящие им удовлетворения отношения с поддержкой и нежностью, которые, как им кажется, существуют в других семьях, разводятся все чаще и чаще, и сегодня разводов в 2 раза больше, чем в 1960 г. Сегодня в Америке примерно половина, а в Канаде около 40% браков завершаются разводом. Сохраняющиеся браки держатся не только на любви и удовлетворенности, но также и на недостаточном внимании к возможным альтернативным партнерам, на страхе перед разводом и на моральных обязательствах (Adams & Jones, 1997; Miller, 1997). По мере того как в течение 1960-х и 1970-х гг. ослабевали социальные и экономические препоны, стоявшие на пути к разводу (отчасти это происходило в результате увеличения числа работавших женщин), росло и количество разводов. «Наш век стал длиннее, а век любви — короче», — саркастически заметил Оз Гинесс (Guiness, 1993, p. 309).

Социолог Норвел Гленн проанализировал результаты общенациональных опросов общественного мнения, которые проводились с 1972 по 1988 г. и в кото-

Проблема крупным планом

Сближает или разобщает людей Интернет?

Я почти уверен в том, что каждый читатель этого учебника – одновременно и один из пользователей Интернета, которых в 2001 г. было во всем мире около 600 миллионов. Для того чтобы количество североамериканских семей, у которых есть телефон, увеличилось с 1 до 75%, понадобилось семь десятилетий; для достижения тех же самых 75% Интернету понадобилось немногим более семи лет (Putnam, 2000). Вы – а скоро к вам присоединятся и миллиарды других – наслаждаетесь электронной почтой, прогулками по разным сайтам, возможно, и «прослушкой», участвуете в обсуждении актуальных проблем или сетевых новостей либо в новых группах, либо в почтовых реестрах.

Как вы думаете, можно ли назвать виртуальное общение с помощью компьютера неадекватной заменой реальных личных отношений? Или оно – замечательный способ расширить наши социальные контакты? Что делает Интернет? Приносит пользу, поскольку связывает людей с родственными душами, или вред, ибо на него расходуется время, предназначенное для личного, с глазу на глаз, общения?

Дискуссия на эту тему может развиваться примерно по такому сценарию.

Аргумент. Интернет, как и печатные средства массовой информации и телефон, предоставляет людям практически неограниченные коммуникационные возможности, а коммуникация способствует возникновению отношений. Когда появилось книгопечатание, уменьшилось количество информации, передававшейся из уст в уста, а после изобретения телефона стало меньше личных бесед с глазу на глаз, но благодаря этим новшествам мы получили возможность в любое время связываться с людьми, независимо от того, где и в каком часовом поясе они живут, а эти люди получили такую же неограниченную возможность связываться с нами. Социальные отношения подразумевают создание сетей, и Интернет – самая совершенная и всеобъемлющая коммуникационная сеть. Он делает возможным эффективное общение с родными, друзьями и родственными душами, живущими в разных уголках Земли, включая и тех, с кем мы иначе никогда в жизни не познакомились и не подружились бы, и не имеет значения, кто они: хирургические больные, коллекционеры изображений Санта Клауса или фанаты Гарри Поттера.

Контраргумент. Верно, но общение через компьютер нельзя назвать полноценным. Оно лишено нюансов, присущих личному общению, в котором зрительный контакт сочетается с невербальными способами выражений эмоций. Электронные сообщения не способны передать ни жестов, ни выражения лица, ни модуляций голоса, разве что такие простые эмоции, как улыбка, которая изображается знаком :-). Ничего удивительного, что их легко истолковать превратно. Отсутствие выразительных электронных средств порождает неоднозначные эмоции.

Например, по интонации человека можно понять, говорит он серьезно, шутит или вкладывает в свои слова сарказм. Результаты исследования, проведенного Джастином Крюгером и его коллегами, свидетельствуют: коммуникаторы нередко считают, что их намерение «пошутить» одинаково понятно и слушателю, и получателю электронного письма, хотя на самом деле это не так (Kruger et al., 1999). Поэтому, а также из-за анонимности участников виртуальных дискуссий их результатом нередко становится «большой базар» – обмен язвительными посланиями в Сети.

Более того, Интернет, как и телевидение, «ворует» время, предназначенное для личного общения. Виртуальные романы не равноценны реальным романтическим отношениям. Виртуальный секс – это искусственная близость. Партия в бридж или в юкер (род карточной игры. – *Примеч. перев.*) подменяется не требующим партнера развлечением в виртуальном пространстве. Подобная искус-

ственность и изоляция достойны сожаления, ибо вся предыдущая многовековая история рода человеческого подготовила нас к личным взаимоотношениям, в которых есть место и усмешкам и, улыбкам, и объятиям. Нет ничего удивительного в том, что исследователи из Университета Карнеги–Меллона, в течение 2 лет наблюдавшие за 169 новыми пользователями Интернета, констатировали усиление чувства одиночества и депрессии и уменьшение числа социальных контактов (Kraut et al., 1998). Не приходится удивляться и следующим результатам: 25% из 4000 взрослых пользователей Интернета, принявших участие в опросе, который был проведен сотрудниками Стэнфордского университета, признались, что тратят на него время, предназначенное для личных и телефонных контактов с родными и друзьями (Nie & Erbring, 2000).

Аргумент. Но большинство пользователей Интернета вовсе не считают, что он обрекает их на одиночество. Авторы другого общенационального опроса пришли совсем к другому выводу. Они нашли, что «пользователи Интернета вообще, а женщины в частности убеждены: возможность общаться по электронной почте укрепила их связь и с родными, и с друзьями» (Pew, 2000). Возможно, Интернет подменяет собой личные контакты, но он и отвлекает людей от телевизоров. И если, купив книгу в Интернет-магазине, вы причиняете вред книжному магазину, расположенному по соседству, вы одновременно освобождаете время для контактов с близкими. То же самое делают и телекоммуникационные системы: позволяя многим людям работать, не выходя из дома, они дают им возможность посвящать семьям больше времени.

Но и это еще не все. Почему говорят, что «компьютерные отношения» нереальны? В Интернете не имеет значения ни то, как вы выглядите, ни ваше местожительство. Тех, кто общается с вами, не интересуют ни ваша внешность, ни возраст, ни расовая принадлежность, им важно только одно – чтобы вы разделяли их интересы и нравственные ценности. Обсуждения производственных проблем, организуемые с помощью компьютерных терминалов, и профессиональные дискуссии в Интернете более демократичны и свободны, ибо их участники не испытывают давления со стороны начальников и признанных авторитетов.

Известно, что к концу 2000 г. количество посещений «сайтов знакомств» достигло 5,6 миллиона (Orecklin, 2001). Некоторые исследователи полагают, что «дружеские и романтические отношения, завязавшиеся в Интернете, имеют больше шансов продлиться как минимум 2 года» (Bargh et al., 2002; McKenna & Bargh, 1998, 2000; McKenna & Green, 2002). В одном из своих исследований



– Мама, мои знакомые реальные девчонки и в подметки не годятся виртуальным! Ведь реальные девчонки даже разговаривать со мной не желают!

они также выяснили, что, общаясь с теми, с кем познакомились в Интернете, люди менее склонны притворяться и ведут себя более естественно и честно. Человек, с которым испытуемые в течение 20 минут беседовали в режиме онлайн, вызывал у них большую симпатию, чем тот, с кем они столько же времени общались лично. Любопытно, что они приходили к этому же выводу даже тогда, когда, не подозревая об этом, в обоих случаях бесе-

довали с одним и тем же человеком. В жизни опрошенные исследователями люди говорили им о том, что для них виртуальные друзья не менее реальны, важны и близки, чем «реальные» друзья.

Контраргумент. Да, Интернет позволяет людям быть самими собой, но он также дает им и возможность прикинуться тем, кем они не являются, иногда – ради сексуальной эксплуатации. А что касается виртуальной порнографии, так она, как и любая иная порнография, скорее всего, искажает представления людей о сексуальной реальности, делает их реальных партнеров менее привлекательными для них, подталкивает мужчин к тому, чтобы воспринимать женщин исключительно как сексуальные объекты, прививает своим потребителям терпимое отношение к сексуальному насилию, предлагает готовые «ментальные сценарии» поведения в сексуальных ситуациях, усиливает возбуждение и подталкивает к подражанию примерам сексуального поведения, в основе которого лежит не любовь, а физиология.

Последний контраргумент, приводимый Робертом Путнэмом (Putnam, 2000), заключается в следующем. Социальные выгоды от телекоммуникационных систем ограничены вследствие существования двух других реальностей: «цифровое делительное устройство» подчеркивает в мировом масштабе социальное и образовательное неравенство между теми, кто имеет и не имеет его. И в то время как «кибербалканизация» делает Интернет доступным обладателям BMW 2002, она, как уже отмечалось в главе 8, также позволяет сторонникам идеи о превосходстве белой расы находить и поддерживать своих единомышленников. «Лекарством от первой реальности» может быть снижение цен и расширение сети общедоступных пунктов выхода в Интернет. Вторая – это суть Интернета, его неотъемлемая особенность.

Путнэм считает, что в ходе продолжающейся дискуссии о социальных последствиях Интернета в конце концов «самым важным вопросом станет не вопрос о том, что Интернет может дать нам, а о том, что мы можем сделать для него... Как мы сможем использовать эту многообещающую технологию для укрепления социальных связей? Что нужно сделать для ее усовершенствования, чтобы усилить социальное присутствие, социальную обратную связь и ее общую социальную направленность? Как мы можем использовать преимущества быстрого и дешевого средства коммуникации для укрепления связей внутри наших реальных сообществ, связей, которые сегодня распадаются?» (Putnam, 2000, p. 180).

рых приняли участие тысячи супружеских пар (Glenn, 1991). Он проследил за судьбами супругов, поженившихся в начале 1970-х гг. К концу 1980-х гг. лишь треть счастливых молодоженов не только оставались супругами, но *и* признавали свой брак «очень счастливым». Отдавая себе отчет в том, что эти оценки могут быть несколько завышенными, — проще сказать интервьюеру, что ты счастлив в браке, чем признаться, что совершил ошибку, — Гленн пришел к выводу, что «в действительности количество счастливых браков, скорее всего, не превышает 25%». На основании результатов общенационального опроса, проведенного в 1988 г., Институт Гэллапа пришел к столь же неутешительному выводу: в возрастной группе от 35 до 54 лет две трети — это люди, которые разведены, живут отдельно или близки к разводу (Colasanto & Shriver, 1989). Если подобная динамика сохранится, «наша нация скоро дойдет до того, что основным фактором жизни взрослых станет нестабильность супружеских отношений».

Королевская семья Великобритании не понаслышке знакома со всеми проблемами современных браков. Браки принцессы Маргарет, принцессы Анны, принца

Чарльза и принца Эндрю, казавшиеся окружающим сказочными, рухнули, и улыбки сменились холодными взглядами. В 1986 г., вскоре после того, как она стала женой принца Эндрю, Сара Фергюсон захлебывалась от восторга: «Я обожаю его остроумие, его шарм, его внешность. Я боготворю его!» Эндрю не отставал от жены: «Она — лучшее, что есть в моей жизни». Спустя 6 лет, после того как он сказал, что все ее друзья — «обыватели», а Сара назвала поведение мужа «хамским», супруги решили, что они квиты (Time, 1992).

Кто разводится?

Ежегодное количество разводов в разных странах разное и изменяется в широких пределах — от 0,01% населения в Боливии, на Филиппинах и в Испании до 4,7% в США, наиболее предрасположенной к разводам стране мира. Чтобы предсказать уровень разводов в той или культуре, полезно знать ее нравственные ценности (Triandis, 1994). В индивидуалистических культурах (где любовь — прежде всего чувство и люди прислушиваются к голосу собственного сердца) разводов больше, чем в коллективистских культурах, где любовь неотделима от обязательств и где принято задавать себе вопрос: «А что скажут люди?» Индивидуалисты женятся на такой срок, на какой им хватит взаимной любви, а коллективисты гораздо чаще — на всю жизнь. Индивидуалисты ждут от брака сильных эмоций и связывают с ним реализацию собственных планов, что тяжким грузом ложится на отношения (Dion & Dion, 1993). «Сохранение романтических отношений» является важным условием хорошего брака для 78% опрошенных американок и для 29% японок (*American Enterprise*, 1992).

Риск развода зависит также и от того, кто вступает в брак и с кем (Fergusson et al., 1984; Myers, 2000; Tzeng, 1992). Как правило, люди не разводятся, если они:

- вступили в брак после 20 лет;
- оба выросли в стабильных и полных семьях;
- были долго знакомы до свадьбы;
- имеют хорошее образование, и их уровни образования примерно одинаковы;
- имеют хорошо оплачиваемую, стабильную работу;
- живут в небольшом городе или на ферме;
- не вступали до брака в сексуальные отношения и им не пришлось вступать в брак, потому что должен был родиться ребенок;
- верующие;
- одного возраста, одной веры и имеют одинаковое образование.

> По многим признакам страстная любовь вполне может быть приравнена к измененному состоянию сознания... Сегодня во многих штатах существуют законы, запрещающие вступать в брак людям, находящимся в одурманенном состоянии. Но страстная любовь и есть своего рода дурман.
>
> *Рой Баумейстер*
> Смысл жизни, 1991

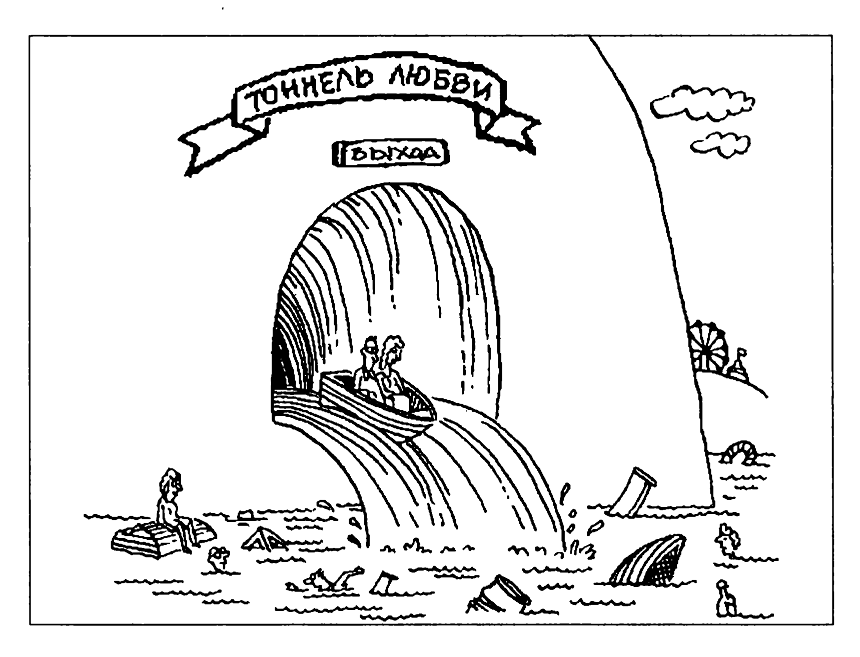
Само по себе ни одно из этих условий не является жизненно важным для стабильного брака. Но если не соблюдено ни одно из них, развод практически неизбежен. Если же соблюдены все, *весьма* вероятно, что супруги доживут вместе до самой смерти. Скорее всего, правы англичане, которые еще несколько веков тому назад поняли, что глупо считать «временное помутнение рассудка», вызванное любовной страстью, достаточным основанием для того, чтобы выбирать себе спутника жизни. По их мнению, гораздо разумнее поступал тот, кто, руководствуясь

чувством дружбы, выбирал в супруги человека собственного круга, имеющего те же привычки, интересы и нравственные ценности (Stone, 1977).

Процесс разъединения

Разрыв связей вызывает предсказуемую последовательность нескольких состояний: возбужденная сосредоточенность на потерянном партнере и печаль в конце концов уступает место начинающемуся процессу эмоционального разъединения, после чего человек возвращается к нормальной жизни (Hazan & Shaver, 1994). Даже те только что расставшиеся пары, которые к моменту развода уже давно успели охладеть друг к другу, нередко удивляются своему желанию быть рядом с бывшим партнером. Близкие и продолжительные отношения невозможно разорвать быстро; разъединение — это процесс, а не событие.

Что касается влюбленных пар, то они тем более болезненно переживают разрыв, чем продолжительнее и сердечнее были их отношения и чем меньше вокруг доступных альтернатив (Simpson, 1987). Удивительно, но по прошествии нескольких лет или месяцев люди с бóльшим сожалением вспоминают о том, что отвергли чью-то любовь, чем то, что сами были отвергнуты. Их переживания связаны с чувством вины за то, что заставили кого-то страдать, с необходимостью противостоять настойчивости безутешного любовника или с отсутствием уверенности в том, как именно им следует вести себя. Разводящиеся супружеские пары платят за свой шаг дополнительную цену: шокированные родители и друзья, чувство вины по поводу того, что нарушена клятва, и — что вполне возможно — ограничения родительских прав. Тем не менее ежегодно миллионы пар готовы платить подобную цену за то, чтобы избавить себя от уплаты еще более высокой цены — продолжения того, что они считают мучительными и невознаграждающими отношениями. В эту еще более высокую цену входит, как следует из результатов одного опроса 328 супружеских пар, также и десятикратное увеличение симптомов де-





– Неужели ты не понимаешь? Я люблю тебя!
Ты нужна мне! И я хочу провести с тобой остаток своего отпуска!

прессии в тех ситуациях, при которых про брак говорят, что для него скорее характерен разлад, чем удовлетворенность (O'Leary et al., 1994).

Когда отношения переживают кризис, супруги, не имеющие на примете более привлекательных «объектов» или чувствующие, что вложили в свой брак слишком много (время, энергия, общие друзья, собственность и, возможно, дети), начинают искать варианты, альтернативные разводу. Кэрил Разбалт и ее коллеги изучили три других подхода к кризисным ситуациям (Rusbult et al., 1986, 1987, 1998). Некоторые люди демонстрируют *лояльность*: они ждут, когда ситуация улучшится. Проблемы слишком болезненны, чтобы их можно было обсуждать, а риск развода слишком велик, поэтому лояльный партнер набирается терпения и надеется на возвращение счастливых дней. Другие (особенно мужчины) демонстрируют полнейшее *равнодушие*; они игнорируют партнера и позволяют отношениям ухудшаться все больше и больше. Если болезненная неудовлетворенность игнорируется, а каждый из партнеров, практически не разговаривающих друг с другом, «примеривается» к жизни без другого, эмоциональная развязка, хотя она подкрадывается незаметно, неизбежна. Третья категория людей — это те, кто *«озвучивает»* свои тревоги и предпринимают активные и разнообразные действия для улучшения отношений: обсуждают проблемы, обращаются за советами и пытаются измениться.

Результаты абсолютно всех исследований (а речь идет о 115 исследованиях, в которых приняли участие 45 000 супружеских пар) свидетельствуют о том, что люди, чья семейная жизнь не удалась, склонны ссориться, командовать друг другом, критиковать и подавлять друг друга. Счастливые супруги чаще соглашаются друг с другом, одобряют друг друга и смеются (Karney & Bradbury, 1995; Noller & Fitzpatrick, 1990). Проведя опрос 2000 супружеских пар, Джон Готтман пришел к следующему выводу: счастливые браки — не те, в которых не бывает конфликтов (Gottman, 1994, 1998). Более правильным было бы другое определение «счастливого брака», а именно: счастливые браки — это такие браки, для которых характерна способность примирять противоречия и, критикуя, помнить о любви. В счастливых браках количество позитивных контактов (улыбки, прикосновения, комплименты, смех) превышает количество негативных (саркастических или

критических замечаний, оскорблений) как минимум в 5 раз. Готтман и его коллеги в течение 6 лет наблюдали за 130 парами молодоженов (Gottman et al., 1998). Если мужья принимали критику жен (например, на реплику: «Перестань перебивать меня!» отвечали «Извини. Так что ты сказала?»), браки, как правило, сохранялись. Если же они немедленно начинали воинственно защищаться («Я не стал бы перебивать, если бы у меня была возможность вставить хотя бы словечко!»), развод был более вероятен.

Счастливые пары учились — иногда с помощью коммуникационного тренинга — воздерживаться от нелицеприятных суждений и от инстинктивных реакций по типу «слово за слово», честно излагать свою точку зрения, т. е. говорить о своих чувствах, не оскорбляя собеседника, и по возможности деперсонифицировать конфликт («Я знаю, это не твоя вина») (Markman et al., 1988; Notarius & Markman, 1993; Yovetich & Rusbult, 1994). Удалось бы улучшить отношения супругов, брак которых сложился неудачно, если бы они согласились хотя бы отчасти *вести* себя так, как ведут себя счастливые пары? Реже упрекать и критиковать, но чаще поддерживать друг друга и соглашаться друг с другом? Находить время для того, чтобы говорить о своих тревогах? Ежедневно молиться или играть вместе? Мы знаем, что поведение формирует установки, но может ли оно сформировать чувство?

Ответить на этот вопрос попытались Джоан Келлерман, Джеймс Льюис и Джеймс Лэрд (Kellerman, Lewis & Laird, 1989). Они знали, что страстно влюбленные друг в друга партнеры часто обмениваются продолжительными взглядами (Rubin, 1973). Способен ли подобный зрительный контакт вызвать взаимные чувства у тех, кто не влюблен друг в друга (аналогично тому, как 45 минут нарастающего взаимного самораскрытия пробудили чувство близости у людей, прежде незнакомых друг с другом)? Чтобы ответить на этот вопрос, исследователи, сформировав пары из незнакомых друг с другом мужчин и женщин, попросили их в течение двух минут пристально смотреть друг на друга — либо в глаза, либо на руки. По окончании эксперимента его участники говорили о том, что испытывают друг к другу нечто вроде симпатии. Имитация любви «сработала».

Исследователь Роберт Стернберг убежден в том, что благодаря «любовным» словам и поступкам страстная любовь, которая была в начале романа, может превратиться в любовь-дружбу на долгие годы:

> Слова «жили долго и счастливо» — могут быть не только традиционной фразой из сказки. Но для того чтобы они выражали реальность, на разных этапах отношений в основе счастья должны лежать разные «конфигурации» из взаимных чувств. Парам, которые думают, что их страсть будет длиться вечно или что их близости ничто и никогда не будет угрожать, предстоит пережить разочарование... Чтобы сохранить взаимопонимание, мы должны постоянно работать над своими любовными отношениями, должны строить и перестраивать их. Взаимоотношения людей — это своего рода строительные конструкции, и если за ними не следят и их не ремонтируют, со временем они приходит в упадок. Нельзя полагаться на то, что отношения сами позаботятся о себе: они приспособлены для этого ничуть не лучше, чем любое здание. Мы сами должны брать на себя ответственность за то, чтобы сделать наши отношения настолько хорошими, насколько это возможно (Sternberg, 1988).

Однако нередко любовь оказывается непродолжительной. По мере того как росло число разводов, исследователи выявили ряд факторов, влияющих на нестабильность браков. К ним относятся, помимо индивидуалистической культуры, которая ставит чувство выше обязательств, возраст супругов, их образовательный

уровень, нравственные ценности и сходство. Исследователи идентифицировали также и процесс, который приводит либо к разрыву супружеских отношений, либо к их восстановлению на новой основе. Они также выявляют те позитивные и «необоронительные» коммуникационные стили, которые характерны для взаимоотношений в счастливых и прочных семьях.



Постскриптум автора

Искусство любить и быть любимым

Судя по всему, эти реалии современности никем не оспариваются:

- Близкие, длительные взаимоотношения — неотъемлемая часть счастливой жизни. Согласно результатам опросов, проводимых Центром изучения общественного мнения США начиная с 1972 г., 35 024 взрослых респондента, 40% которых состоят в браке, 23% никогда не имели семьи, 19% разведены, а 16% официально не разведены, но живут отдельно от своих супругов, считают себя «очень счастливыми» людьми (National Opinion Research Center, 2001). Аналогичные результаты получены при проведении национальных опросов в Канаде и Европе (Inglehart, 1990).
- Близкие, длительные взаимоотношения становятся большой редкостью. По сравнению с тем, что было еще несколько десятилетий тому назад, наши современники чаще переезжают с места на место, живут в одиночестве, разводятся и меняют партнеров.

И все же при наличии всех психологических компонентов счастливого супружества — духовного родства, социальной и сексуальной близости, справедливого и равноценного обмена эмоциональными и материальными ресурсами — можно поспорить с французской поговоркой «Любовь похищает время, а время похищает любовь». Но чтобы время не похитило любовь, нужны усилия. Они нужны для того, чтобы не ворчать и не ссориться, а говорить о взаимных обидах, тревогах и мечтах. Они нужны для того, чтобы превратить взаимоотношения в «бесклассовую утопию социального равенства», в которой оба партнера не ведут подсчет взаимных услуг, вместе принимают решения и вместе радуются жизни (Sarnoff & Sarnoff, 1989).

Тот, кто именно так «пестует» свои взаимоотношения, вправе рассчитывать на стабильную удовлетворенность ими (Harvey & Omarzu, 1997). Аналогичное мнение высказывает и австралийский психолог Патриция Ноллер: «Зрелая любовь... любовь, поддерживающая брак и семью и создающая атмосферу, в которой каждый член семьи может расти как личность, зиждется на признании и принятии индивидуальных отличий и слабостей, на признании того, что любовь включает внутреннюю готовность любить другого человека и хранить эту любовь в течение многих лет, и, наконец, на осознании того, что любовь — управляемое чувство, нуждающееся в том, чтобы любящие холили и лелеяли его» (Noller, 1996).

К тем, кто готов взять на себя труд создания равноправных, близких отношений, являющихся источником поддержки для обоих партнеров, может прийти ощущение безопасности и радость, которые дает чувство стабильной привязанности, основанной на дружбе и любви.

— Ты только тогда становишься Настоящим, — внушала Вельветовому Кролику мудрая старая Кожаная Лошадь, — если кто-то долго-долго любит тебя. Не просто играет с тобой, а ДЕЙСТВИТЕЛЬНО любит.
— А это больно? — спросил Кролик.
— Иногда, — ответила Кожаная Лошадь, потому что всегда говорила только правду. — Но если ты Настоящий, ты готов стерпеть и боль.
— А как это происходит? Раз — и готово, словно тебя завели ключиком, или постепенно?
— Постепенно, — сказала Кожаная Лошадь. — Ты же *становишься* Настоящим. На это требуется много времени. Поэтому-то это так редко происходит с теми, кто запросто ссорится, несговорчив или требует к себе особого отношения. Обычно бывает так: к тому времени, когда ты становишься Настоящим, у тебя уже потертая шерсть, вываливаются глаза, болтаются конечности, и вообще у тебя очень жалкий вид. Но это не будет иметь ровным счетом никакого значения, потому что тот, кто стал Настоящим, не может быть безобразным. Разве что в глазах тех, кто ничего не смыслит.

ГЛАВА 12

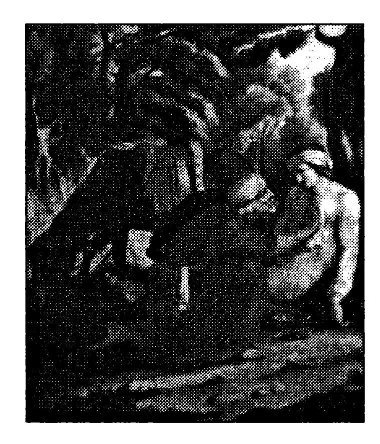
Альтруизм: помощь другим

Чтобы помочь друг другу, люди совершают разные поступки, в том числе и такие, которые без преувеличения могут быть названы геройскими.

- Услышав, что к станции нью-йоркской подземки приближается поезд, Эверетт Сандерсон спрыгнул на рельсы и бросился навстречу приближающемуся свету фар, чтобы спасти 4-летнюю Мишель де Джезус, упавшую на рельсы. За три секунды до того, как девочка должна была погибнуть под колесами, он схватил ее и кинул в толпу, стоявшую на платформе. Когда же он сам попытался выбраться, у него ничего не вышло, но буквально в последнюю секунду очевидцам удалось затащить его наверх (Young, 1977).
- Осенней ночью 1997 г. 23-летний чернокожий американец Отис Гейтер, строительный рабочий, увидел пламя, выбивавшееся из жилого фургона. Выбив дверь, он не только нашел и вытащил на свежий воздух хозяина, 44-летнего белого американца Ларри Лероя Уиттена, но и вернул его к жизни, сделав ему искусственное дыхание «рот в рот»; при этом парень не обратил никакого внимания на развевавшийся над фургоном флаг Конфедерации[1]. Хвалившим его за героизм, проявленный по отношению к откровенному расисту, Гейтер сказал: «Я не заслуживаю этих похвал. Любой человек сделал бы то же самое и для меня» (Time, 1997).
- В Иерусалиме, на одном из холмов, есть Интернациональная Аллея Праведников, которую образуют высаженные в одну линию деревья. Под каждым из них — табличка, на которой высечены имена европейских христиан, спасших во время Холокоста хотя бы одного еврея. Эти «праведные неиудеи» знали, что если тот, кого они прятали, будет обнаружен нацистской полицией, им придется разделить его участь. Именно это и случилось со многими (Hellman, 1980; Wiesel, 1985). Но еще больше спасателей так и остались безымянными. Каждый еврей, выживший в оккупированной нацистами Европе, обязан этим десяткам людей, которые нередко вели себя героически. Дирижер Конрад Латте, один из 2000 евреев, переживших Вторую мировую войну в Берлине, был спасен благодаря героизму 50 немцев, вставших на его защиту (Schneider, 2000).

Что же касается менее драматичных примеров заботы, внимания и помощи, то их не счесть: не требуя ничего взамен, люди показывают дорогу, жертвуют деньги, отдают свою кровь и время. Почему и при каких обстоятельствах люди совершают альтруистические поступки? И что можно сделать для того, чтобы в нашей

[1] Конфедерация (1861–1865 гг.) — союз 11 южных рабовладельческих штатов США, развязавших Гражданскую войну. — *Примеч. перев.*



Добрый самаритянин. Карл Юлиус Мильде

жизни стало меньше равнодушия и больше альтруизма? Именно на эти вопросы мы попытаемся ответить в этой главе.

Альтруизм — качество, диаметрально противоположное эгоизму. Альтруист неравнодушен и готов помочь совершенно бескорыстно, даже тогда, когда ему не предлагают ничего взамен и когда он не ждет никакой благодарности. Классическим примером альтруизма является библейская притча о добром самаритянине[1].

Один человек, возвращаясь из Иерусалима в Иерихон, попал в руки бандитов, которые избили его до полусмерти, ограбили и бросили на дороге. Проходивший мимо священник, увидев умирающего, перешел на другую сторону. Точно так же поступил и шедший следом за ним левит[2]. Но когда несчастного увидел самаритянин, его сердце наполнилось состраданием, и он подошел к нему. Склонившись над умирающим, он промыл его раны маслом и вином и перевязал их. Затем посадил его на своего осла, привез на постоялый двор и позаботился о нем. На другой день он вынул два динария, дал их хозяину постоялого двора и сказал ему: «Позаботься о нем. Если этих денег не хватит, я, вернувшись, расплачусь с тобой» (*Лк.* 10:30–35).

Этот самаритянин — символ чистейшего альтруизма. Сострадая совершенно незнакомому человеку и не ожидая ни вознаграждения, ни благодарности, он не пожалел для него ни времени, ни сил, ни денег.

Почему люди помогают друг другу?

Чтобы понять природу альтруистических поступков, социальные психологи изучают условия, при которых они совершаются. Но прежде чем обратиться к результатам их исследований, давайте рассмотрим мотивацию альтруизма. Некоторые представления о ней дают три дополняющие друг друга теории.

Социальный обмен

Одно из возможных объяснений альтруизма содержится в **теории социального обмена**: взаимодействие людей направляется «социальной экономикой». Мы обмениваемся не только материальными ценностями и деньгами, но и такими **соци-**

[1] Самаритяне — этническая группа и религиозная секта в Палестине, отошедшая в VI в. до н. э. от иудаизма. — *Примеч. перев.*

[2] Левиты — служители религиозного культа у древних евреев. — *Примеч. перев.*

альными ценностями, как любовь, услуги, информация и статус (Foa & Foa, 1975). При этом мы используем стратегию «минимакса» — стремимся свести к минимуму собственные затраты и получить максимально возможное вознаграждение. В теории социального обмена не утверждается, что мы сознательно «отслеживаем» затраты и вознаграждения; она лишь допускает, что подобные рассуждения прогнозируют наше поведение.

Представьте себе, что в вашем кампусе идет поиск доноров и к вам обращаются с просьбой сдать свою кровь. Разве вы не станете взвешивать возможные **негативные последствия** согласия (болезненная процедура, потеря времени, усталость) и отказа (чувство вины, недовольство собой)? И сможете ли вы не сравнивать позитивные последствия обоих поступков, а это, с одной стороны, удовлетворенность тем, что помогли кому-то, и бесплатный завтрак в случае согласия, а с другой — сохраненное время, нервы и хорошее самочувствие в случае отказа. В ходе изучения доноров в штате Висконсин в полном соответствии с теорией социального обмена было экспериментально подтверждено: такие скрытые расчеты всегда предшествуют принятию решения о том, оказывать помощь или нет (Piliavin et al., 1982). Словно в поиске предлога для оправдания собственной щедрости, люди жертвуют больше денег на благотворительность тогда, когда получают что-либо взамен, например сласти или свечи. Даже если то, что они получают, им совершенно не нужно и они сами никогда не стали бы этого покупать, важен сам факт, свидетельствующий о том, что имеет место социальный обмен (Holmes et al., 1997).

Деннис Кребс пишет: «Своим интересом к альтруизму я обязан великодушию тех людей, которые помогли мне освободиться от моего прошлого» (Krebs, 1999). После переезда из Ванкувера (Британская Колумбия) в Калифорнию Кребс, 14-летний школьник, превратился из лидера в аутсайдера. Его многократные столкновения с законом завершились сначала попаданием в исправительную колонию для малолетних преступников, а затем и в тюрьму, откуда он сбежал. Вернувшись в Британскую Колумбию, Кребс поступил в университет, блестяще его закончил и был принят в докторантуру Гарвардского университета. Однако прошлое не отпускало его; боясь неминуемой огласки — ведь он снова оказался в Калифорнии, — Кребс сам все рассказал о себе, однако в конце концов благодаря поддержке со стороны многих людей был прощен и впоследствии стал профессором Гарвардского университета и руководителем факультета психологии Университета Симона Фрейзера. «Я поведал людям историю своей жизни, — говорит Кребс, — чтобы убедить остаться в игре тех из них, кто уже получил пару ударов».

Оказание помощи как замаскированный эгоизм

Вознаграждения, мотивирующие оказание помощи, могут быть внешними и внутренними. Когда бизнес жертвует деньги на благотворительность, чтобы сделать свой корпоративный имидж более привлекательным, или когда кто-либо предлагает подвезти кого-либо в расчете на благодарность или дружбу, речь идет о внешнем вознаграждении. Мы отдаем, чтобы получать. А это значит, что мы более склонны помогать тем, кто нам симпатичен и чье одобрение мы стремимся заслужить (Krebs, 1970; Unger, 1979).

К вознаграждениям, которые мы получаем, помогая другим, относятся также и внутренние самовознаграждения. Находясь рядом с человеком, который чем-то расстроен, мы, как правило, сочувствуем ему. Если через окно до вас донесется женский крик, вы встревожитесь и испугаетесь. Если вы не можете интерпрети-

ровать этот крик как шутливый или игривый, то для того, чтобы успокоиться, вы постараетесь узнать, в чем дело, или оказать помощь (Piliavin & Piliavin, 1973). То, что это действительно так, экспериментально доказал Деннис Кребс (Krebs, 1975): те из его испытуемых, студентов Гарвардского университета, самоотчеты и физиологические реакции которых свидетельствовали о наиболее эмоциональном восприятии чужой беды, оказывали попавшему в нее человеку и самую существенную помощь. Эверетт Сандерсон, спасший девочку, которая упала с платформы на станции метро, сказал: «Если бы я не попытался спасти эту малышку, если бы я просто стоял и ждал развязки, как все остальные, моя душа умерла бы. И я бы никогда не простил себе этого».

Совершая альтруистические поступки, мы вырастаем в собственных глазах. Едва ли не все доноры из тех, что приняли участие в исследовании, проведенном Джейн Пильявин, согласились, что донорство «заставляет человека уважать себя» и «дает ему чувство самоудовлетворения». Зная это, легче понять, почему люди оставляют чаевые официантам, даже если знают, что они никогда больше не вернутся в этот ресторан, и проявляют доброту по отношению к незнакомым, которых никогда больше не увидят.

Проанализировав мотивацию волонтеров, в частности тех, кто ухаживает за больными СПИДом, Марк Снайдер, Аллен Омото и Джил Клэри выявили шесть побуждающих к этому причин (Clary & Snyder, 1993, 1995; Clary et al., 1998, 1999).

- Нравственные причины: желание действовать в соответствии с общечеловеческими ценностями и неравнодушие к другим.
- Когнитивные причины: желание лучше узнать людей или приобрести навыки.
- Социальные причины: стать членом группы и заслужить одобрение.
- Карьерные соображения: приобретенный опыт и контакты полезны для дальнейшего продвижения по службе.
- Защита собственного Я: желание избавиться от чувства вины или бегство от личных проблем.
- Повышение самооценки: укрепление чувства собственного достоинства и уверенности в себе.

Подобный подсчет затрат и выгод может показаться унизительным. Однако у защитников теории социального обмена возникают законные вопросы: что оскорбительного для гуманности в том, что мы получаем удовольствие, помогая другим? Разве это не делает ей чести? Разве не делает ей чести то, что мы чаще ведем себя не антисоциально, а «просоциально»? В том, что мы реализуем себя, отдавая другим свою любовь? Насколько хуже было бы всем нам, если бы мы получали удовольствие, заботясь только о самих себе.

«Верно, — могут возразить мне некоторые читатели. — И все же, разве не следует из теории социального обмена, что оказание помощи никогда не бывает истинно альтруистическим актом и что мы лишь называем его “альтруистическим”, поскольку выгоды от него не очевидны? Если мы помогаем попавшей в беду женщине, чтобы заслужить социальное одобрение, избавиться от собственного чувства тревоги и возможных угрызений совести или вырасти в собственных глазах, можно ли назвать такую помощь альтруистической?» Этот аргумент — реминисценция анализа альтруизма, выполненного Б. Ф. Скиннером (B. F. Skinner, 1971).

«Мы чтим людей только за те их добрые дела, которые не можем объяснить», — сказал он. Мы приписываем причины их поступков внутренним диспозициям только тогда, когда нам не хватает внешних. Если же внешние причины налицо, мы говорим о них, а не о человеке.

Однако у теории социального обмена есть и слабая сторона. Она легко опускается до «объяснения называнием». Если какая-то девушка в качество волонтера участвует в программе подготовки воспитателей «Большая сестра», велик соблазн «объяснить» ее продиктованные сочувствием действия тем, что они приносят ей удовлетворение. Но подобное «постфактумное» обозначение вознаграждения создает порочный круг: «Почему она работает волонтером?» — «Чтобы получить внутреннее вознаграждение». — «Откуда вы знаете, что дело именно во внутреннем вознаграждении?» — «А что еще могло бы подвигнуть ее на это?» По этой причине идея **эгоизма**, суть которой заключается в том, что все поступки объясняются личными интересами того, кто их совершает, и скомпрометировала себя в глазах исследователей. Конечная цель эгоиста — улучшение собственного положения, конечная цель альтруиста — улучшение положения другого человека.

> Мужчины ценят только те добрые дела, которые приносят вознаграждение.
>
> *Овидий*
> Письма с Понта

Чтобы избежать подобного хождения по кругу, мы должны определять вознаграждения и затраты независимо от альтруистического поведения. Если социальное одобрение стимулирует помощь, мы должны получить экспериментальное подтверждение тому, что если за помощью следует одобрение, помощь возрастает. И это так (Staub, 1978). Но это еще не все. Анализ затрат и вознаграждений дает нам кое-что еще. Он позволяет предположить, что пассивные свидетели преступлений или несчастных случаев — вовсе не обязательно равнодушные люди. На самом деле они могут быть искренне взволнованы происходящим, но осознание того, чем может обернуться их вмешательство, парализует их волю.

Эмпатия как источник подлинного альтруизма

Верно ли, что единственная цель, которой руководствуются герои, спасающие людей, безвестные доноры и волонтеры Корпуса мира[1], — бескорыстная забота о других? Или они всегда стремятся к одному — в той или иной форме удовлетворить собственные потребности: получить вознаграждение, избежать наказания или чувства вины или избавиться от душевного дискомфорта?

Иллюстрацией этой философской проблемы служит эпизод из жизни Авраама Линкольна. Во время поездки в почтовой карете он обсуждал ее со своим попутчиком. Не успел Линкольн сказать, что все добрые дела совершаются благодаря эгоизму, как заметил свинью, которая истошно визжала. Оказалось, что тонули ее поросята, свалившиеся в пруд. Попросив кучера остановиться, Линкольн выпрыгнул из кареты, бросился к пруду и вытащил поросят на сушу. Когда он вновь сел в карету, его попутчик заметил: «Ну, Эйб, какое отношение эгоизм имеет к тому, что только что произошло?» — «Побойся Бога, Эд! Самое прямое! Я бы целый день места себе не находил, если бы бросил на произвол судьбы это несчастное семейство! Неужели ты не понимаешь, что я сделал это только для того, чтобы меня

[1] Корпус мира — организация, созданная в 1961 г. в США и объединяющая квалифицированных учителей, строителей и других специалистов, работающих на добровольных началах в развивающихся странах. — *Примеч. перев.*

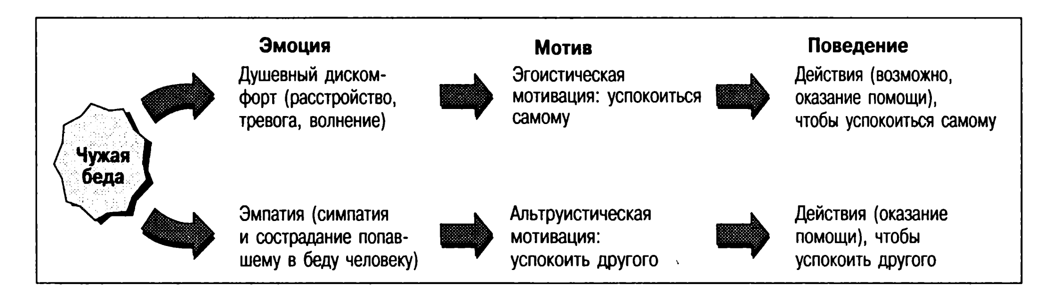


Рис. 12.1. Оказание помощи: механизмы, основанные на эгоизме и на альтруизме. Зрелище чужого несчастья способно вызвать в человеке смешанные чувства – сосредоточенность на собственном душевном дискомфорте и сочувствие (эмпатию) к тому, кто страдает. Исследователи согласны с тем, что собственный душевный дискомфорт «запускает» механизм, основанный на эгоистических мотивах. Но вопрос о том, способна ли эмпатия «запустить» механизм подлинного альтруизма, остается дискуссионным. *Источник*: Batson, Fultz & Schoenrade, 1987

не мучила совесть?» (Sharp, цит. по: Batson et al., 1986). До недавнего времени психологи были согласны с Линкольном.

Однако психолог Дэниел Бэйтсон полагает, что наша готовность помогать другим есть следствие обеих причин — заботы о собственных интересах и альтруистических соображений (рис. 12.1) (Batson, 2001).

Душевный дискомфорт, который мы испытываем, наблюдая за страданиями другого человека, побуждает нас избавиться от него, а сделать это можно, либо пройдя мимо неприятной ситуации (именно так поступили священник и левит), либо оказав помощь (как самаритянин). Но, по мнению Бейтсона и его коллег, мы также испытываем **эмпатию**, особенно если страдает близкий нам человек. Любящие родители страдают и радуются вместе со своими детьми; тем, кто жестоко обращается с детьми и вообще склонен к проявлениям жестокости, эмпатия неведома (Miller & Eisenberg, 1988). Мы также испытываем эмпатию к тем, с кем мы идентифицируем себя. В сентябре 1997 г. английскую принцессу Диану и ее осиротевших сыновей оплакивали миллионы людей, которые никогда в жизни не видели ее, но воспринимали ее как близкого человека благодаря сотням газетных статей и 44 передовицам в журнале *People*; однако те же самые люди остались совершенно равнодушными к судьбе миллиона безымянных руандийцев, убитых или умерших после 1994 г. в лагерях для беженцев.

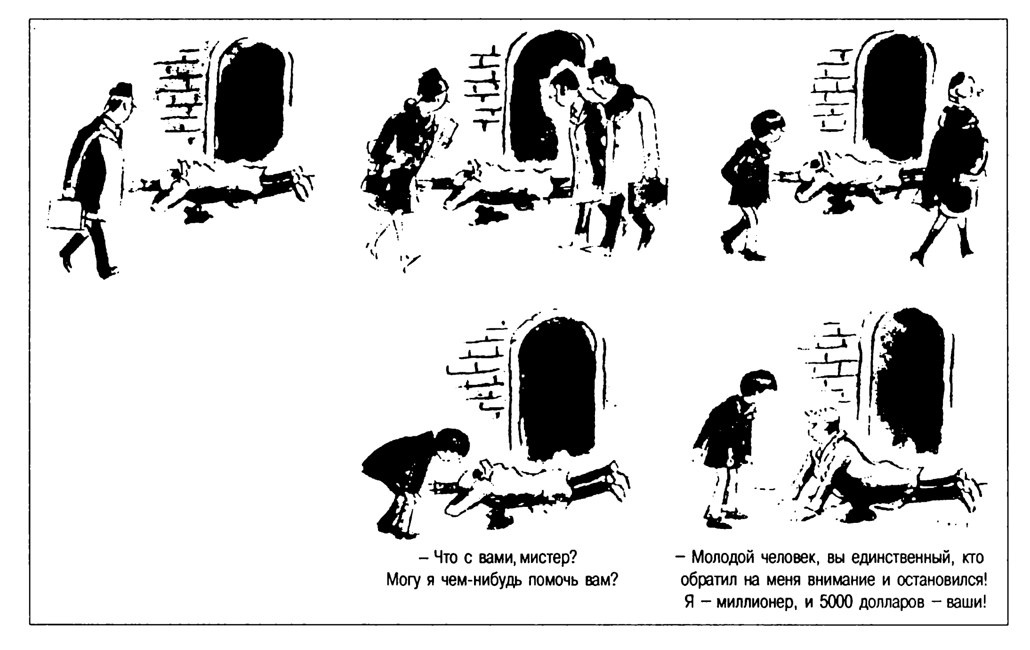
Испытывая сострадание, мы не столько думаем о себе, сколько о том, кто страдает. Искренняя симпатия и сочувствие заставляют нас помогать человеку ради него самого. Это чувство возникает совершенно естественно. Франс де Ваал описывает немало случаев, когда во время драки одна мартышка или обезьяна приходила на выручку другой, обнимала ее или выражала свою эмоциональную поддержку какими-то другими способами. Даже младенцы, которым от роду всего один день, плачут больше, если слышат плач других детей (Hoffman, 1981). В родильных домах стоит заплакать одному, как к нему сразу же присоединяется целый хор плачущих голосов. Судя по всему, способность к сопереживанию — врожденное качество человека.

Нередко реакции на кризисные ситуации становятся результатом совместного действия душевного дискомфорта и эмпатии. В 1983 г. люди наблюдали по теле-

видению за тем, как лесной пожар уничтожал сотни жилых домов близ Мельбурна (Австралия). Когда позднее Пол Амато заинтересовался финансовыми и имущественными пожертвованиями, выяснилось, что те, кто был рассержен или безразличен, оказались менее щедрыми, чем те, кто испытывал либо душевный дискомфорт (были потрясены настолько, что заболели), либо эмпатию (сострадание к людям, оставшимся без крова) (Amato, 1986). Великодушие детей тоже зависит от их подверженности душевному дискомфорту и способности к сопереживанию. Джордж Найт и его коллеги из Университета штата Аризона нашли, что некоторые дети в возрасте от 6 до 9 лет более других склонны сочувствовать тем, кто грустит, и тем, кого дразнят (Knight et al., 1994). Эти участливые дети оказались и самыми щедрыми, когда им — после демонстрации видеозаписи обгоревшей на пожаре девочки — предоставили возможность пожертвовать пострадавшим от пожара детям часть денег, полученных за участие в эксперименте.

Чтобы отделить эгоистическое стремление к снижению душевного дискомфорта от альтруистической эмпатии, группа исследователей во главе с Бейтсоном провела эксперименты, в ходе которых испытуемые предварительно оказывались в ситуациях, вызывавших у них чувство эмпатии. Далее исследователи наблюдали за тем, как именно будут действовать возбужденные люди, чтобы успокоиться: пройдут мимо нуждающегося в помощи или постараются помочь ему. Результаты подтвердили предположения исследователей: люди, чувство эмпатии которых было предварительно «разбужено» определенными действиями экспериментаторов, как правило, помогали.

В одном из этих экспериментов испытуемые, студентки Университета штата Канзас, наблюдали за «страданиями» молодой женщины, когда та якобы получала удар электрическим током (Batson et al., 1981). Во время паузы «жертва», стра-



Никогда не знаешь, какое вознаграждение ожидает тебя, если ты поможешь попавшему в беду человеку

дания которой ни у кого не вызывали сомнений, объяснила экспериментатору происхождение своей повышенной чувствительности к электротоку: оказывается, в детстве она упала на забор, который был под напряжением. Сочувствуя ей, экспериментатор предложил такой выход из положения: чтобы довести опыт до конца, спросить у наблюдателя (роль которого исполняла настоящая испытуемая), не согласится ли она поменяться с ней местами и принять на себя оставшиеся удары. Предварительно половину реальных испытуемых убедили в том, что «жертва» — близкий им по духу человек, разделяющий их нравственные ценности и интересы, чем вызвали их эмпатию. Второй группе испытуемых было также сказано, что их участие в эксперименте закончилось и что им не надо будет наблюдать за «страданиями жертвы», если их придется продлить. Тем не менее практически все участницы эксперимента, эмпатию которых исследователи предварительно «пробудили», выразили готовность поменяться с «жертвой» местами.

> Каким бы эгоистичным ни был, по нашему мнению, человек, очевидно, что в его природе есть нечто такое, что делает его заинтересованным в благополучии окружающих и в их счастье, хотя сам он от этого ничего не получает, кроме удовольствия, которое приносит ему их созерцание.
>
> *Адам Смит*
> Теория моральных чувств, 1759

Можно ли назвать это подлинным альтруизмом? Марк Шаллер и Роберт Чалдини сомневаются в этом (Schaller & Cialdini, 1988). Они считают, что у человека, сочувствующего страдальцу, портится настроение. Им удалось убедить участников одного из своих экспериментов в том, что их настроение может улучшить какое-то «более оптимистичное» впечатление, например прослушивание смешной аудиозаписи. При таких условиях люди, испытывающие эмпатию, не особенно стремились к оказанию помощи. Вывод, к которому пришли Шаллер и Чалдини, заключается в следующем: даже испытывая эмпатию к жертве, мы не спешим на помощь, если знаем, что у нас есть иной способ улучшить настроение.

Результаты других исследований позволяют предположить, что подлинный альтруизм все-таки существует:

- Эмпатия заставляет помогать даже членам групп-соперников, но только в том случае, если помогающий уверен в том, что его помощь не будет отвергнута (Batson et al., 1997; Dovidio et al., 1990).
- Люди, в которых проснулось сострадание, придут на помощь, даже если об этом никто и никогда не узнает. Их усилия будут продолжаться до тех пор, пока нуждающийся в помощи не получит ее (Fult et al., 1986). И если эти старания окажутся безрезультатными не по их вине, они все равно будут переживать (Batson & Weeks, 1996).
- В некоторых случаях люди упорствуют в своем желании помочь страдающему человеку даже тогда, когда думают, что их плохое настроение — временный результат действия специального психотропного препарата (Schroeder et al., 1988).
- Если человек сочувствует страдальцу, он, чтобы сделать для него то, в чем тот нуждается, нарушает собственные правила и представления о порядочности и справедливости (Batson et al., 1997; 1999). Парадокс заключается в следующем: именно поэтому альтруизм, основанный на эмпатии, «может представлять большую угрозу для общественной морали, ибо он заставляет меня в первую очередь заботиться о том, кого я люблю более других, о нуж-

дающемся друге, и делает невосприимчивым к страданиям истекающей кровью толпы». Не приходится удивляться, что наше милосердие нередко оказывается ограниченным стенами наших домов.

Итак, все согласны с тем, что в некоторых случаях оказание помощи продиктовано либо откровенным эгоизмом (помощь оказывается для того, чтобы либо получить вознаграждение, либо избежать наказания) или завуалированным эгоизмом (помощь оказывается для того, чтобы вернуть себе душевный комфорт). Существует ли третий побудительный мотив — альтруизм, единственная цель которого — благополучие другого человека, а счастье того, кто помогает, — всего лишь «побочный продукт»? Можно ли назвать оказание помощи, основанное на эмпатии, источником подобного альтруизма? Чалдини (Chaldini, 1991), а также его коллеги Марк Шаллер и Джим Фультц все еще сомневаются в этом и отмечают, что ни один из экспериментов не исключает абсолютно всех возможных эгоистических объяснений оказания помощи.

> О том, какие мы на самом деле, лучше всего говорят поступки, которые мы совершили бы, если бы были уверены, что о них никто и никогда не узнает.
>
> Английский историк и эссеист *Томас Маколи* (1800–1859), парафраз

Проведя 25 экспериментов, в которых изучалась альтруистическая и эгоистическая эмпатия как альтернативные мотивы оказания помощи, Бейтсон (Batson, 2001) и другие (Dovidio, 1991; Staub, 1991; Wallach & Wallach, 1983) убедились: иногда люди способны сосредоточиться не на собственном благополучии, а на благополучии других. Бейтсон, в молодости изучавший теологию и философию, приступил к изучению этой проблемы, испытывая «восторг от одной мысли: если бы удалось получить неоспоримые доказательства того, что оказание помощи — проявление искренности, а не завуалированного эгоизма, мы совершенно по-новому могли бы взглянуть на основополагающий аспект человеческой природы» (Batson, 1999a). Спустя два десятилетия он полагает, что нашел ответ на свой вопрос. Искренний, «побуждаемый эмпатией альтруизм является частью человеческой природы» (Batson, 1999b). И это, продолжает Бейтсон, вселяет надежду — результаты исследований говорят о ее обоснованности — на то, что благодаря эмпатии можно улучшить отношение к тем, кто сегодня находится на положении отверженных: к ВИЧ-инфицированным, бездомным, заключенным и представителям других меньшинств.

Во время войны во Вьетнаме 63 солдата получили награды за то, что собственными телами закрыли своих товарищей во время взрывов (Hunt, 1990). Большинство из них входили в состав боевых подразделений, члены которых были связаны узами крепкой дружбы. Большинство из них накрыли собственными телами неразорвавшиеся гранаты. 59 человек погибли. В отличие от других альтруистов, в частности от тех «неиудейских праведников», которые, как принято сейчас считать, спасли от нацистов 200 000 евреев, у этих солдат не было времени для размышлений ни о том, что трусость — постыдное качество, ни о вечной благодарности за самопожертвование. Тем не менее что-то же заставило их поступить так, как они поступили.

Социальные нормы

Нередко мы помогаем другим не потому, что, сознательно просчитав последствия этого поступка, пришли к выводу: это в наших интересах, а потому, что что-то подсказывает нам: мы **должны** так поступить. Мы должны помочь новому соседу

устроиться на новом месте. Мы должны выключить свет в припаркованном автомобиле. Мы должны вернуть найденный бумажник. Мы должны защищать своих друзей на поле боя. Нормы (возможно, вы помните об этом из главы 5) — это социальные ожидания. Они *предписывают* правила поведения и оговаривают то, что мы *обязаны* делать. Исследователи, изучающие оказание помощи, идентифицировали две социальные нормы, мотивирующие альтруизм.

Норма взаимности

Социолог Элвин Гоулднер утверждал, что **норма взаимности** есть единственный универсальный кодекс чести: *тем, кто помогает нам, мы должны помогать, а не причинять зло.* Гоулднер считал эту норму столь же универсальной, как и табу на инцест. «Инвестируя» в других, мы вправе рассчитывать на дивиденды. Отправители анкет (если опросы общественного мнения проводятся по почте) или отправители писем с настоятельными просьбами нередко присовокупляют к почтовым отправлениям в качестве подарков небольшие денежные суммы или отправляют их в персональных, предназначенных специально для данного получателя конвертах в надежде на то, что письмо не останется без ответа. Политики знают, что человек, оказавший услугу, вправе в будущем надеяться на ответную услугу. Норма взаимности «работает» даже в браке. Порой один из супругов отдает больше, чем получает. Но в конечном итоге наступает равновесие: обмен становится сбалансированным. Во всех подобных взаимоотношениях получать, ничего не отдавая взамен, значит нарушать норму взаимности. Взаимность внутри социальных связей помогает характеризовать «социальный капитал» — связи, являющиеся источником поддержки, информационные потоки, доверие и совместные действия — все то, от чего зависит здоровье общества. «Не упускать друг друга из поля зрения» — таков девиз социального капитала в действии.

Норма взаимности наиболее эффективна, если люди публично реагируют на ранее сделанное для них. В лабораторных экспериментах, как и в повседневной жизни, случайные, ни к чему не обязывающие знакомства больше располагают к эгоизму, чем стабильные взаимоотношения. Но даже действуя анонимно, люди порой совершают хорошие поступки и платят добром за то добро, которое им сделали. В одном из своих экспериментов Марк Уотли и его коллеги выяснили, что их испытуемые, студенты университета, с большей готовностью оказывали услугу тому, кто до этого угощал их конфетами (рис. 12.2) (Whatley et al., 1999).

Если у людей нет возможности оказать ответную услугу, им может быть неловко принимать помощь, и они могут бояться делать это. Именно поэтому гордые люди с развитым чувством собственного достоинства нередко не спешат обращаться за помощью (Nadler & Fisher, 1986). Когда человек вынужден принимать услугу, на которую не может адекватно ответить, страдает его самооценка (Schneider et al., 1996; Shell & Eisenberg, 1992). Результаты исследований свидетельствуют: такое нередко происходит с теми, кто пользуется благами программы позитивных действий, особенно если человек некомпетентен и не может рассчитывать на профессиональный успех в будущем (Pratkanis & Turner, 1996).

Норма социальной ответственности

Норма взаимности напоминает нам о том, что в социальных отношениях необходим баланс между «отдаю» и «получаю». Но если бы норма взаимности была единственной нормой, действующей в социальных отношениях, Элизабет Вебер

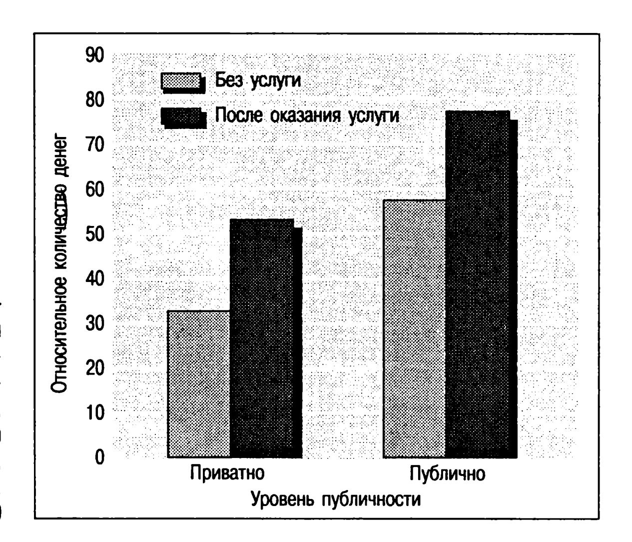


Рис. 12.2. Публичный и приватный обмен услугами. Испытуемые с большей готовностью жертвовали деньги помощнику экспериментатора в том случае, если перед этим он оказывал им какую-нибудь незначительную услугу, и особенно если он узнавал об этом. *Источник*: Whatley et al., 1999

не стала бы поддерживать переписку с родителями своих покойных друзей, а самаритянин не был бы добрым. В этой притче Иисус явно имел в виду некий более глубокий гуманизм, нечто такое, что недвусмысленно выражено в другой его проповеди: «Если вы любите тех, кто любит вас [норма взаимности], какое право вы имеете ставить это себе в заслугу? Говорю вам: любите врагов своих» (*Мф.* 5:46, 44).

Если ты не пошел на чьи-либо похороны, знай, что он не придет и на твои.
Йоги Берра

По отношению к тем, кто явно зависим и не способен ответить взаимностью — дети, немощные, инвалиды и все, кто воспринимаются нами как неспособные участвовать в равноценном обмене, — действует другая норма, стимулирующая нашу помощь. Это — **норма социальной ответственности**, согласно которой нуждающимся в помощи нужно помогать без оглядки на какую бы то ни было компенсацию в будущем (Berkowitz, 1972b; Schwartz, 1975). Именно эта норма побуждает людей поднять книгу, которую уронил человек на костылях. В Индии, в стране с относительно коллективистской культурой, люди более привержены норме социальной ответственности, нежели на индивидуалистическом Западе (Baron & Miller, 2000). Там принято публично брать на себя обязательства помогать даже тогда, когда речь не идет об угрозе чьей-либо жизни или когда нуждающийся в помощи человек, например больной, которому требуется пересадка костного мозга, не принадлежит к числу твоих близких родственников.

Результаты экспериментов показывают: люди помогают нуждающимся в помощи даже в том случае, когда сами остаются анонимными и не имеют никаких надежд на какое бы то ни было вознаграждение (Shotland & Stebins, 1983). Однако они, как правило, действуют избирательно и подходят с позиций нормы социальной ответственности только к тем, чье положение не является следствием их собственной халатности. Сказанное в первую очередь относится к людям с консервативными политическими взглядами, которые, судя по всему, действуют, исходя из другой нормы: дайте людям то, чего они заслуживают (Skitka & Tetlock, 1993). Если речь идет о жертвах обстоятельств, например стихийных бедствий,



Когда полуторагодовалая Джессика Мак-Клур упала в заброшенный колодец глубиной более 6 метров, рабочим из Мидленда (штат Техас) понадобилось двое с половиной суток, чтобы вытащить ее оттуда. Движимые чувством социальной ответственности, спасатели «малютки Джессики» работали круглосуточно

проявите максимальное великодушие. Но если люди, судя по всему, создали свои проблемы собственными руками, потому что ленивы, аморальны и не способны предвидеть последствия своих поступков, они должны получить то, что заслужили. Иными словами, наши реакции напрямую зависят от *атрибуции*. Объясняя чьи-либо нужды неконтролируемыми обстоятельствами, мы помогаем. Если же мы приписываем их выбору, который был сделан самим человеком, то не чувствуем никаких обязательств перед ним и говорим, что он сам во всем виноват (Weiner, 1980).

Павшие герои не рожают детей. Если результатом самопожертвования станет уменьшение числа потомков, может так случиться, что со временем гены, которым мы обязаны появлением героев, вовсе исчезнут.

Э. О. Уилсон
О природе человека, 1978

Представьте себе, что вы — студент Университета штата Висконсин и один из участников эксперимента, проведенного Ричардом Барнсом, Уильямом Айксом и Робертом Киддом (Barnes, Ickes & Kidd, 1979). Вам звонит некто по имени Тони Фримен и говорит, что вместе с вами посещает вводный курс лекций по психологии. Он говорит, что ему нужно помочь подготовиться к экзамену и что ваше имя он взял из списка слушателей. «Ничего не понимаю. Похоже, я плохо записывал лекции, — говорит Тони. — Я знаю, что мог бы записывать их нормально, но иногда я просто не в настроении, и теперь по моим конспектам ничего толком не понять». Станете ли вы сочувствовать Тони? Готовы ли вы пойти на жертву и одолжить ему свои конспекты? Если вы разделяете взгляды участников эксперимента, в этой ситуации вы с меньшей вероятностью поможете Тони, чем в той, когда он объяснял, что оказался без полноценных конспектов по не зависящим от него обстоятельствам.

Эволюционная психология

Третий подход к трактовке альтруизма базируется на эволюционной теории. В главах 5 и 11 уже говорилось, что, согласно представлениям эволюционных психологов, квинтэссенцией жизни является сохранение генофонда. Наши гены заставляют нас вести себя так, чтобы создать условия, максимально благоприятные для их выживания. Гены наших предков пережили их самих; именно им мы обязаны своей предрасположенностью к такому поведению, которое обеспечит их передачу грядущим поколениям.

Как следует из названия популярной книги Ричарда Доукинза «Ген эгоизма» (*The Selfish Gene*), эволюционные психологи не слишком высокого мнения о человеке (Dawkins, 1976). Созданный ими образ психолог Дональд Кэмпбелл назвал

биологическим подтверждением глубокого «первородного греха», отражающего предрасположенность человека в пользу его собственного Я (Campbell, 1975a, b). Гены, делающие человека готовым жертвовать собой ради благополучия незнакомца, не имели никаких шансов выжить в конкурентной борьбе видов за существование. Однако благодаря генетическому эгоизму мы склонны к особому, неэгоистичному альтруизму, который может быть даже назван жертвенным и проявляется как защита рода и взаимный обмен.

Защита рода

Наши гены располагают нас к заботе о тех, кто, как и мы, являются их носителями. Следовательно, одна из форм самопожертвования, которая *может* увеличить шансы генов на выживание, — привязанность к собственным детям. У родителей, ставящих интересы своих детей выше собственных, больше шансов передать потомкам свои гены, нежели у тех, кто пренебрегает своими обязанностями. Как писал психолог-эволюционист Дэвид Бараш, «гены помогают себе тем, что любят друг друга, даже если находятся в разных телах» (Barash, 1979, p. 153). Хотя эволюция и «поощряет» альтруизм по отношению к собственным детям, последние меньше зависят от выживания родительских генов. Именно поэтому родители, как правило, более преданы детям, нежели дети — родителям.

> Синтаксис и словарь любого языка не зависят от биологической природы человека (в противном случае не было бы такого множества разных языков), а являются продуктом человеческой культуры. Точно так же и моральные нормы определяются не биологическими процессами, а культурными традициями и принципами, являющимися продуктами человеческой истории.
>
> Эволюционный биолог *Франсиско Айала*
> Что значит быть человеком? 1995

Что же касается других родственников, то у них количество общих генов определяется их биологическим родством. С родными братьями и сестрами у нас половина общих генов, с двоюродными — одна восьмая. Отбор по принципу родовой принадлежности — фаворитизм по отношению к тем, с кем у нас есть общие гены, — послужил основанием для шутливой реплики биолога-эволюциониста Дж. Б. С. Холдэйна, который сказал, что не стал бы жертвовать жизнью ради одного родного брата, но отдал бы ее за *трех* родных братьев или за девятерых двоюродных. И то, что между однояйцевыми, т. е. генетически идентичными, близнецами существует более тесная связь, чем между двуяйцевыми (Segal, 1984), Холдэйна не удивило бы. При проведении одного игрового эксперимента, в ходе которого испытуемые играли двое на двое, они в полтора раза чаще выбирали в качестве партнера своего однояйцевого близнеца, если игра шла на деньги, а выигрыш был общим (Segal & Hershberger, 1999).

Речь вовсе не о том, что, прежде чем помочь кому-либо, мы «вычисляем» генетическое родство, а о том, что мы самой природой запрограммированы на заботу о близких родственниках. Медаль Карнеги за героизм редко присуждается тем, кто спасает члена собственной семьи. Когда игрок *Topontо Raptors*, одной из команд НБА, Карлос Роджерс объявил о своем решении оставить спорт и пожертвовать почку родной сестре (к сожалению, она не дожила до этого момента), все восхищались его жертвенной любовью. Однако подобные поступки в отношении близких родственников отнюдь не неожиданность. Чего мы не ожидаем (а потому восхваляем), так это альтруизма от тех, кто, подобно Эверетту Сандерсону, спасшему ребенка в подземке, рискует собой ради незнакомцев.

У нас есть общие гены не только с близкими родственниками. Специфические общие гены есть у всех голубоглазых людей. Что помогает нам выявлять тех, в ком присутствие копий наших генов наиболее очевидно? Как следует из примера с голубоглазыми людьми, один из признаков — физическое сходство. История эволюции учит также, что общие гены более вероятны у соседей, нежели у тех, кто живет далеко друг от друга. Можно ли, исходя из этого, утверждать, что мы биологически предрасположены к большему альтруизму в отношении тех, кто внешне похож на нас или живет по соседству? Порядок оказания помощи пострадавшим от стихийных бедствий или в других ситуациях, когда речь идет о жизни или о смерти, не удивляет психологов-эволюционистов: в первую очередь люди спасают детей, членов собственных семей и соседей, во вторую — стариков, друзей или посторонних (Burnstein et al., 1994; Form & Nosow, 1958).

Некоторые эволюционные психологи полагают, что следует принимать во внимание и внутригрупповой этнический фаворитизм — источник бесчисленных прошлых и современных конфликтов. «Отбор по принципу групповой принадлежности, — писал Э. О. Уилсон, — враг цивилизации. Если люди по большей части запрограммированы на фаворитизм по отношению к собственным родственникам и племенам, о гармонии в мире не может быть и речи» (Wilson, 1978, p. 167).

Взаимный обмен

Раз существует генетический эгоизм, должен существовать и взаимный обмен. По мнению биолога Роберта Триверса, один организм помогает другому, потому что ожидает ответной услуги (Binham, 1980). Дающий рассчитывает со временем стать берущим, а отказ «платить долги» наказуем. Все презирают обманщиков, ренегатов и предателей.

> Нравственность, определяющая наши поступки по отношению к окружающим, во многом аналогична гравитации, определяющей движение планет: ее сила обратно пропорциональна квадрату расстояния между нами и ими.
>
> *Джеймс К. Уилсон*
> Универсальное стремление, 1993

Взаимный обмен наилучшим образом «работает» в небольших, обособленных группах, в которых человек, оказавший услугу, часто встречается с теми, кого он выручил. Когда летучая мышь-вампир остается без пищи в течение суток или двух — а прожить без нее она может не более 60 часов, — она обращается за помощью к своей сытой соседке, и та отрыгивает ей часть проглоченной еды (Wilkinson, 1990). Мышь-донор делает это добровольно: при этом она теряет меньше, чем приобретает мышь-реципиент. Но такое возможно только среди «подруг», живущих по соседству и обменивающихся взаимными услугами. Те летучие мыши, которые только берут, но ничего никогда не дают, и те, кто не имеет никаких отношений с мышью-донором, обречены на голодную смерть.

По этой же причине взаимный обмен больше развит на Островах Кука в Южной части Тихого океана, чем в Нью-Йорке (Barash, 1979, p. 160). Маленькие школы, города, церкви, немногочисленные рабочие группы, студенческие общежития — все это хорошие «проводники» общинного духа, который благоприятствует проявлениям взаимной заботы. По сравнению с обитателями небольших городов или сельских районов жители мегаполисов менее склонны передавать друг другу информацию о телефонных звонках, отправлять «потерянные» кем-то письма, они также менее охотно беседуют с теми, кто проводит опросы общественного мнения, помогают заблудившимся детям и менее склонны оказывать небольшие услуги (Hedge & Yousif, 1992; Steblay, 1987).

Если верно, что в борьбе за существование всегда побеждает генетический индивидуализм, откуда берется бескорыстный альтруизм в отношении незнакомых людей? Что заставило мать Терезу делать то, что она делала? Почему солдаты бросаются на неразорвавшиеся гранаты?

Один ответ на этот вопрос (в свое время в его пользу высказывался Дарвин, затем его отвергли сторонники теории «гена эгоизма», но сейчас он снова котируется) заключается в групповой селекции: группы альтруистов выживают успешнее, чем группы неальтруистов (Krebs, 1998; Sober & Wilson, 1998). Швейцарские биологи-эволюционисты Клаус Ведекинд и Манфред Милински продемонстрировали, как группы способны побуждать к альтруизму через косвенный взаимный обмен, в котором участвует третья сторона (Wedekind & Milinski, 2000). Они придумали игру, в которой студенты должны были жертвовать деньги человеку, лишенному возможности ответить им тем же. Но их щедрость могла быть вознаграждена *другими* игроками. К концу игры самые щедрые оказывались самыми богатыми. Побеждали добрые.

Другое объяснение одностороннего альтруизма предложено Дональдом Кэмпбеллом: человеческое общество выработало этические и религиозные правила, которые играют роль тормозов для биологической предрасположенности в пользу эгоизма (Campbell, 1975). Такие заповеди, как «Возлюби ближнего своего», убеждают нас в необходимости сочетать заботу о самих себе с заботой о группе и вносить свой вклад в ее выживание. Ричард Докинз предложил следующее решение проблемы: «Давайте попытаемся *учить* великодушию и альтруизму, потому что мы рождаемся эгоистами. Давайте, наконец, поймем, на что способны наши гены эгоизма, потому что тогда у нас хотя бы появится шанс противостоять их намерениям, т. е. сделаем то, на что никогда не замахивался ни один биологический вид» (Dawkins, 1976, p. 3).

Теории альтруизма: сравнение и оценка

Должно быть, вы уже обратили внимание на то, что между разными теориями альтруизма — социального обмена, социальных норм и трактовкой, предлагаемой эволюционными психологами, — есть немало общего. Как следует из данных, представленных в табл. 12.1, каждая исходит из существования двух типов просоциального поведения: взаимного обмена по принципу «баш на баш» и помощи, условия которой оговариваются не столь явно. По отношению друг к другу эти теории являются тремя уровнями объяснения. Если трактовка эволюционистов верна, наша генетическая предрасположенность должна проявиться в психологических и социологических явлениях.

Каждая теория обращается к логике. И все же каждая уязвима, и каждую можно обвинить и в том, что она спекулятивна, и в том, что она «следует за фактом». Когда мы имеем дело с известным феноменом (взаимность услуг в повседневной жизни) и объясняем его, строя догадки относительно социального обмена, нормы взаимности или его генетического «происхождения», мы всего лишь «объясняем, называя». Тезис, согласно которому определенное «поведение имеет место, потому что этого требует процесс выживания», трудно опровергнуть. Задним числом трудно не думать о том, что иначе и быть не могло. Если мы в состоянии *post factum* интерпретировать *любое* возможное поведение как следствие социального обмена, какой-то нормы или естественного отбора, значит, мы не можем опро-

вергнуть эти теории. Чтобы теорию можно было подвергнуть экспериментальной проверке, она должна строить прогнозы.

Таблица 12.1

Сравнение теорий альтруизма

Теория	**Как объясняется альтруизм**		
	Уровень объяснения	**Взаимный «альтруизм»**	**Подлинный альтруизм***
Социального обмена	Психологический	Внешнее вознаграждение за оказание помощи	Восстановление душевного равновесия — внутренние вознаграждения за оказание помощи
Социальных норм	Социологический	Норма взаимности	Норма социальной ответственности
Эволюционная	Биологический	Взаимность	Отбор по принципу сохранения рода
* Помощь, основанная на эмпатии, также объясняет подлинный альтруизм			

Кроме того, эффективная теория должна также и вооружать логически последовательным подходом к обобщению самых разных наблюдений. По этому критерию все три теории альтруизма получают более высокие оценки. Каждая из них предлагает нам множество подходов к объяснению как стабильного и продолжительного обмена услугами, так и спонтанной помощи.

Резюме

Известны три теории альтруизма. Согласно *теории социального обмена*, оказание помощи, как и любое другое социальное поведение, мотивируется желанием минимизировать затраты и оптимизировать вознаграждение. Другие же психологи считают, что к оказанию помощи побуждает и подлинный, бескорыстный альтруизм.

Теория социальных норм исходит из того, что оказание помощи связано с существованием в обществе определенных правил. *Норма взаимности* побуждает нас отвечать добром, а не злом тем, кто пришел нам на помощь. Норма *социальной ответственности* заставляет нас заботиться о тех, кто в этом нуждается, столько времени, сколько нужно, даже тогда, когда они не в состоянии отблагодарить нас.

Эволюционная психология исходит из существования двух типов альтруизма: альтруизма, основанного на *защите собственного рода*, и альтруизма, основанного на *взаимном обмене*. Однако большинство психологов-эволюционистов полагают, что у генов эгоистичных индивидов больше шансов выжить, чем у генов личностей, склонных к самопожертвованию, и что поэтому общество должно учить альтруизму.

Когда мы помогаем друг другу?

Что заставляет человека помогать другим или отказывать в помощи? Как и почему влияют на оказание помощи такие факторы, как присутствие очевидцев и их число, настроение самого человека, его личностные качества и нравственные ценности?

13 марта 1964 г. в 3 часа ночи, когда Китти Дженовезе, менеджер бара, возвращалась с работы домой, в нью-йоркский район Квинс, где она жила в многоквартирном доме, на нее напал вооруженный ножом насильник. Ее крики и мольбы о помощи: «Боже мой, он ударил меня ножом! Помогите! На помощь!» — разбудили 38 ее соседей. Многие, стоя возле своих окон, наблюдали за тем, как она в течение 35 минут боролась с вооруженным мужчиной, и до тех пор, пока преступник не убежал, никто из них даже не подумал позвонить в полицию. Вскоре Китти умерла.

Почему никто из соседей Китти не пришел к ней на помощь? Что они за люди? Бессердечные? Равнодушные? Апатичные? Если да, то таких, как они, много.

- Эндрю Мормилл погиб в метро: его ударили ножом в живот, когда он ехал домой. После того, как нападавшие покинули вагон, 11 оставшихся пассажиров наблюдали, как юноша истекал кровью.
- 18-летняя телефонистка, находясь одна на работе, подверглась нападению насильника. Ей удалось вырваться от него, и она, окровавленная, в разорванной одежде, с криками о помощи выскочила на улицу. Сорок прохожих видели, как насильник пытался затащить девушку обратно в помещение. К счастью, поблизости оказались двое полицейских, которые и задержали его.
- Находясь в магазине, Элеонор Брэдли оступилась, упала и сломала ногу. Не в силах пошевелиться, страдая от боли, она умоляла о помощи. В течение 40 минут никто из покупателей не обращал на нее внимания, и людской поток просто обтекал лежавшую на полу женщину. В конце концов один водитель такси отвез ее к врачу (Darley & Latané, 1968).
- Июнь 2000 г. Солнечный день. На глазах тысяч зрителей — жителей города и туристов, наблюдавших за участниками парада, проходившими вдоль Центрального парка Нью-Йорка, группа молодых людей, разгоряченных спиртными напитками, набросилась на женщин, участниц парада, и начала раздевать их. Пострадали 60 женщин. В течение нескольких последующих дней внимание средств массовой информации было приковано преимущественно к психологическому феномену сексуальной агрессивности банды и к бездействию полиции (как минимум две жертвы оказались рядом с полицейскими, но не получили от них никакой помощи). Но где же были тысячи безмятежных зрителей? Почему никто из них не вмешался? У многих были при себе мобильные телефоны, но ни один из них не позвонил в полицию. Почему? (Dateline, 2000).

Во всех этих примерах шокирует не то, что некоторые люди не оказали помощи, а то, что едва ли не все очевидцы поголовно — а их в описанных выше случаях было 38, 11, 40, сотни и тысячи человек соответственно — оказались равнодушными зрителями. Почему? Неужели и мы с вами в этих или подобных ситуациях повели бы себя точно так же?

Равнодушие и бездействие людей, оказавшихся свидетелями таких событий, как изнасилование и убийство Китти Дженовезе, всегда интересовало и волновало социальных психологов, и чтобы выяснить, при каких условиях люди оказывают помощь в чрезвычайных обстоятельствах, они занялись экспериментальными исследованиями. Затем они расширили сферу своих интересов и попытались ответить на более глубокий вопрос: от кого в первую очередь можно ожидать помо-



Бездействие очевидцев. От чего зависит наша интерпретация сцен, подобных этой, и наше решение помогать или не помогать?

щи в обстоятельствах, когда речь не идет о жизни и смерти? Кто откликнется на просьбу пожертвовать деньги, стать донором или потратить свое время? Давайте рассмотрим результаты этих экспериментов в такой последовательности: начнем с *обстоятельств*, которые благоприятствуют оказанию помощи, а затем поговорим о *людях*, которые помогают.

Ситуационные влияния: число очевидцев

Комментируя пассивность очевидцев в критических ситуациях, социологи сетовали по поводу «разобщенности людей», их «апатии», «равнодушия» и «подсознательных садистских импульсов». Приписывая невмешательство очевидцев их внутренним диспозициям, мы можем убедить себя в том, что мы — неравнодушные люди, и непременно помогли бы. Но так ли это? Были ли все поголовно свидетели описанных случаев бессердечными людьми?

Социальные психологи Бибб Латане и Джон Дарли усомнились в этом (Latané & Darley, 1970). Инсценировав чрезвычайные ситуации, они выяснили, что такой ситуационный фактор, как присутствие в них наблюдателей, значительно уменьшает вероятность вмешательства. К 1980 г. было проведено около 50 экспериментов, в которых сравнивалось оказание помощи очевидцами, которые либо воспринимали себя в качестве единственных свидетелей происшедшего, либо полагали, что имеются и другие свидетели. Почти в 90% экспериментов, в которых приняли участие около 6000 человек, более склонными к помощи оказались свидетели-одиночки (Latané & Nida, 1981).

В некоторых случаях, если вокруг много людей, у попавшего в беду человека действительно меньше шансов получить помощь. Латане, Джеймс Даббс или кто-то из их 145 помощников, находясь в лифте, «случайно» роняли монеты или карандаши (всего таких эпизодов было 1497); если вместе с ними в лифте был один человек, помощь приходила в 40%, если же в лифте было шесть пассажиров — менее чем в 20%. Почему? Обобщив экспериментальный материал, Латане и Дарли пришли к следующему выводу: по мере увеличения числа очевидцев вероятность того, что каждый из них *заметит* инцидент, *сочтет* его проблемой или несчастным случаем и *возьмет на себя ответственность* за конкретные действия, уменьшается (рис. 12.3).

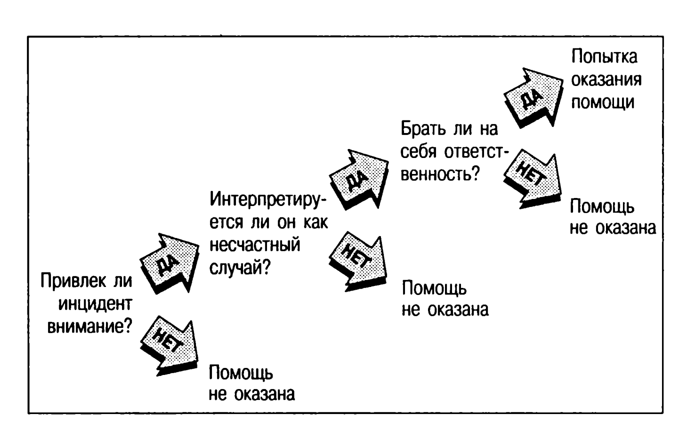


Рис. 12.3. Принятие решения: «дерево» Латане и Дарли. Только одна «ветвь» этого «дерева» – путь к оказанию помощи. На каждой «развилке» присутствие других очевидцев может заставить человека свернуть на ту «ветвь», которая к помощи не ведет. *Источник*: Darley & Latané, 1968

Привлек ли инцидент внимание?

Вы оказались рядом с Элеонор Брэдли через 20 минут после того, как она, идя по тротуару в толпе прохожих, упала и сломала ногу. Вы идете по своим делам, ваш взгляд устремлен на спины идущих впереди людей (рассматривать идущих навстречу — дурной тон), а мысли заняты собственными проблемами. Означает ли это, что, будь улица безлюдной, вы имели бы больше шансов заметить пострадавшую женщину?

Чтобы ответить на этот вопрос, Дарли и Латане провели следующий эксперимент (Darley & Latané, 1968): они попросили мужчин, студентов Колумбийского университета, заполнить опросники, одних — в одиночестве, других — в присутствии двух незнакомцев. Когда они работали, а экспериментаторы наблюдали за ними с помощью одностороннего зеркала, случилось непредвиденное: в комнаты через вентиляционные отверстия стал проникать дым. Испытуемые, которые заполняли опросники в одиночестве и время от времени обводили комнату вроде бы отсутствующим взглядом, заметили его практически сразу же, менее чем через 5 секунд. Внимание работавших в присутствии посторонних было сосредоточено на опроснике, и они обращали внимание на дым не ранее чем через 20 секунд.

Интерпретируется ли инцидент как несчастный случай?

Обратив внимание на неоднозначное событие, мы должны как-то объяснить его. Представьте себя в комнате, которая заполняется дымом. Вы взволнованы, но вам неловко поднимать панику. Вы смотрите на остальных. Они совершенно спокой-

Что стоит за классической теорией?

Потрясенные убийством Китти Дженовезе, мы с Биббом Латане, встретившись за обедом, начали анализировать поведение очевидцев. Будучи социальными психологами, мы думали не столько об отсутствии сострадания у отдельных людей, сколько о том, как вообще можно было вести себя в подобной ситуации так, как повели себя ее реальные свидетели. К концу обеда у нас уже был перечень факторов, сочетание которых могло привести к поразительному результату – к тому, что жертве никто не помог. Позднее мы разработали план экспериментов, в которых изучали каждый фактор в отдельности, что и позволило нам продемонстрировать их важность в чрезвычайных ситуациях.

Джон М. Дарли,
Princeton University

ны и невозмутимы. Решив, что все в порядке, вы выбрасываете мысль о дыме из головы и возвращаетесь к работе. Проходит какое-то время, и дым замечает кто-то из ваших соседей, но, увидев, что вас, судя по вашему виду, это не беспокоит, реагирует точно так же, как и вы. Эта ситуация — еще один пример информационного влияния: каждый из нас оценивает реальность по поведению другого.

Источником неверных толкований является так называемая *иллюзия прозрачности* (*illusion of transparency*) — склонность переоценивать способность окружающих понимать наше внутреннее состояние (Gilovich, Savitsky & Medvec, 1998). Испытуемые Джиловича, Савитски и Медвек, свидетели чрезвычайных ситуаций, полагали, что их тревога была более заметна для окружающих, чем это было на самом деле. Наши чувства — отвращение, презрение или тревога — не столь очевидны для окружающих, как мы полагаем. Когда нас переполняет какое-либо чувство, мы думаем, что оно «рвется наружу» и что его просто невозможно не заметить. Иногда это действительно так, но иногда мы вполне успешно сохраняем внешнюю невозмутимость. Результатом становится то, что в главе 8 было названо «плюралистическим неведением» — ложным представлением о том, что другие разделяют наши мысли и чувства. Ход мыслей каждого из очевидцев чрезвычайной ситуации может быть примерно таким: «Не нужно паниковать. Раз другие спокойны, может быть, правда ничего страшного не происходит?»

Именно этот феномен и наблюдали в своих экспериментах Латане и Дарли. Когда испытуемые, работавшие в одиночку, замечали дым, они вставали, подходили к вентиляционному отверстию, принюхивались, разгоняли дым руками и, помедлив немного, сообщали о происшествии экспериментаторам. Поведение групп резко контрастирует с действиями одиночек: из трех человек ни один даже не пошевелился. Из 8 групп, в которых было 24 мужчины, лишь один сообщил о дыме в течение первых 4 минут (рис. 12.4). Через 6 минут после начала подачи дыма его уже столько набиралось в комнате, что люди практически ничего не видели, кашляли и у них щипало глаза. И тем не менее только в 3 группах из 8 нашлось по одному человеку, который забил тревогу.

Не менее интересно и то, как пассивность группы влияет на интерпретацию происходящего ее членами. Откуда взялся дым? «Кондиционер сломался», «В здании есть химическая лаборатория», «Отопление барахлит», «Подают специальный газ, чтобы проверить, врем мы или нет». Слово «пожар» не произнес

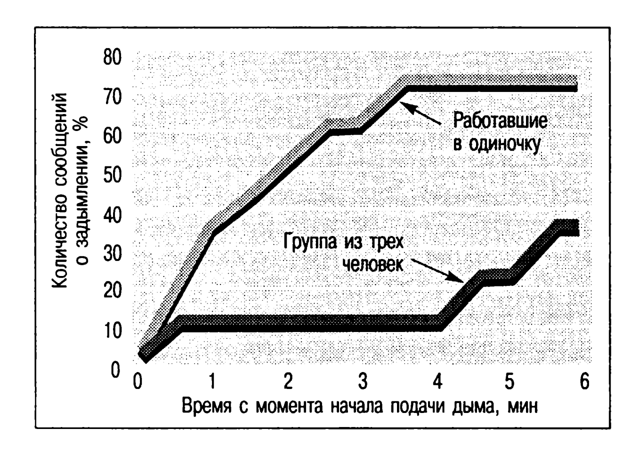


Рис. 12.4. Эксперимент Латане и Дарли: комната, заполняющаяся дымом. Испытуемые, работавшие в одиночестве, быстрее замечали дым и сообщали о нем, чем испытуемые, которые работали в составе групп из трех человек. *Источник*: Latané & Darley, 1968

никто. Члены группы, не демонстрируя своей реакцией на происходящее, повлияли на то, как каждый из них интерпретировал ситуацию.

Эта экспериментальная дилемма в точности соответствует тем дилеммам, с которыми мы сталкиваемся в реальной жизни. Что значат эти пронзительные крики, доносящиеся с улицы? Кто-то «развлекается» или взывает о помощи? А эти мальчишки? Устроили дружескую потасовку или затеяли серьезную драку? А человек, лежащий возле дверей без сознания? Кто он? Наркоман или тяжело больной человек, например диабетик, и его состояние не следствие передозировки, а диабетическая кома? Скорее всего, ход мыслей тех, кто проходил мимо Сидни Брукинса, был именно таким (AP, 1993). Пролежав два дня возле подъезда многоквартирного дома в Миннеаполисе, избитый Брукинс умер от полученных травм.

Каждая из реальных ситуаций, однако, отличается от эксперимента с задымлением комнаты тем, что чревата опасностью для другого человека. Чтобы выяснить, проявляется ли в них *эффект очевидца*, Латане и Джудит Родин инсценировали несчастный случай с женщиной-экспериментатором (Latané & Rodin, 1969). Посадив мужчин, студентов Колумбийского университета, заполнять опросники, женщина-экспериментатор ушла в смежную комнату, дверь в которую была занавешена портьерой. Через четыре минуты испытуемые могли слышать (на самом деле она включила магнитофонную запись), как она, придвинув к полке стул, полезла за какими-то бумагами. Тотчас же послышались ее крики, и раздался грохот: стул сломался, и она оказалась на полу. «Боже мой!.. Нога!.. Я... Я... Я не могу пошевелиться!.. Колено... Помогите же!.. Вытащите меня!» Прошло целых две минуты, прежде чем находившиеся за портьерой люди обратили внимание на ее крики.

Из тех испытуемых, кто работал в одиночку, на «крики» экспериментатора отозвались 70%: они либо сами прибежали к ней в комнату, либо позвали на помощь. Когда работали пары незнакомых друг с другом людей, только в 40% случаев кто-то один из них предложил свою помощь. Те, кто никак не отреагировал на ситуацию, признавались, что не восприняли ее как несчастный случай. Одни посчитали, что не произошло «ничего страшного», другие сказали, что побоялись поставить женщину в «неловкое положение». Эффект очевидца проявился и в данном случае: чем больше очевидцев, тем *меньше* шансов, что кто-то один окажет помощь. Большое число очевидцев отнюдь не гарантирует жертве спасения.



Интерпретация имеет значение. Кто этот человек? Хозяин машины, оказавшийся без ключа, или вор, намеревающийся угнать ее? Наша реакция на ситуацию зависит от того, как мы ее интерпретируем

Реакция людей на уличные преступления зависит также и от того, как они интерпретируют ситуации, свидетелями которых становятся. Инсценировав драку между мужчиной и женщиной, Ланс Шотланд и Маргарет Стро обнаружили, что реакция прохожих на нее зависела от того, что при этом кричала женщина (Shotland & Straw, 1976). Если она кричала: «Оставьте меня в покое. Я вас знать не знаю!», прохожие вмешивались в происходящее в 65% случаев, но если она кричала: «Отстань от меня! И зачем я только за тебя вышла!» — только в 19% случаев. Судя по всему, жертвы «семейного» насилия не вызывают такого сочувствия и желания помочь, как жертвы насилия со стороны незнакомых людей.

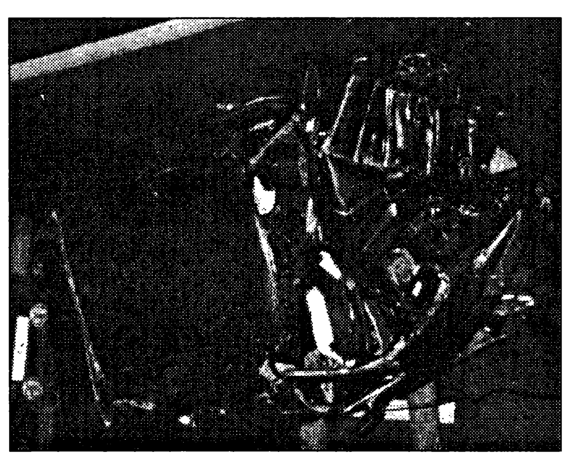
Гарольд Такушьян и Герцель Бодингер предположили, что именно интерпретации определяют реакции прохожих на кражи (Takooshian & Bodinger, 1982). Результаты инсценировок сотен автомобильных краж в 18 городах (чтобы добраться до таких ценных вещей в салоне, как телевизор или шуба, исследователи пользовались вешалками для одежды) потрясли их. Интерес к их действиям был проявлен менее чем в 10% случаев. Многие замечали их и даже останавливались, чтобы просто поглазеть, позлорадствовать или предложить свою помощь. Некоторые же, судя по всему, принимали «грабителей» за владельцев автомобилей.

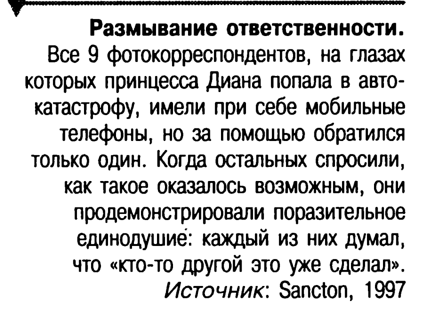
Брать ли на себя ответственность?

Неверная интерпретация — не единственная причина эффекта очевидца. По данным Такушьяна и Бодингера, жители Нью-Йорка практически никак не реагировали даже тогда, когда видели, что машину «грабит» плохо одетый 14-летний подросток, что одновременно вскрывают еще две припаркованные рядом машины или что машину открывает совсем не тот человек, который только что вышел из нее. А что происходит, если очевидно, что ситуация чрезвычайная? Люди, видевшие, как убивали Китти Дженовезе, и слышавшие ее крики о помощи, совершенно правильно оценили ситуацию. Но по свету и силуэтам в окнах соседних домов каждый из них понял, что не он один видит происходящее. И ответственность за адекватные действия оказалась размытой.

Лишь немногие из нас становились свидетелями убийства. Но всем нам известно, как расхолаживает присутствие других людей, если речь идет об оказании помощи. Мы скорее остановимся, чтобы помочь водителю, застрявшему на проселочной дороге, чем тому, кто оказался в сложной ситуации на скоростном шоссе. Чтобы понять причины бездействия очевидцев в ситуациях, когда потребность в помощи очевидна, Дарли и Латане инсценировали трагедию Китти Дженовезе (Darley & Latané, 1968). Они разместили испытуемых по разным комнатам, в которых хорошо были слышны крики о помощи. Чтобы воспроизвести нужную им ситуацию, они попросили испытуемых, студентов Нью-Йоркского университета, обсудить некоторые свои студенческие проблемы по лабораторному селектору, сказав, что за ними не будут подсматривать, что их не будут подслушивать и пообещав сохранить их анонимность. Во время дискуссии, когда экспериментатор включил свой микрофон, испытуемые поняли, что у кого-то начался эпилептический припадок. С трудом выговаривая слова, он умолял помочь ему.

Восемьдесят пять процентов из тех, кто думал, что, кроме них, никто не слышал этих криков, выбежали из своих комнат, чтобы позвать на помощь. Из тех же, кто считал, что кроме них эти крики слышали еще 4 человека, таких оказалось только 31%. Можно ли сказать, что остальные — равнодушные и безразличные





Размывание ответственности. Все 9 фотокорреспондентов, на глазах которых принцесса Диана попала в автокатастрофу, имели при себе мобильные телефоны, но за помощью обратился только один. Когда остальных спросили, как такое оказалось возможным, они продемонстрировали поразительное единодушие: каждый из них думал, что «кто-то другой это уже сделал». *Источник*: Sancton, 1997

люди? Когда экспериментатор встретилась с испытуемыми после окончания эксперимента, у нее не было никаких оснований для утвердительного ответа на этот вопрос. Большинство из них выражали искреннюю озабоченность. У многих тряслись руки, а ладони вспотели. Они не сомневались в том, что случилась беда, но не знали, нужно ли им вмешиваться.

После экспериментов с задымленной комнатой, имитацией падения со стула и трагедии Китти Дженовезе Латане и Дарли спрашивали своих испытуемых, повлияло ли на них присутствие других. Нам известно, что это влияние огромно, однако едва ли не все испытуемые отрицали его. Типичный ответ звучал примерно так: «Я отдавал себе отчет в том, что я не один, но если бы их не было, я вел бы себя точно так же». Такой ответ лишь подтверждает известную истину: *мы не всегда знаем, почему делаем то, что делаем.* Выявить истинные причины могут лишь эксперименты. Опрос пассивных очевидцев, наблюдавших за реальным происшествием, не позволил бы обнаружить такого феномена, как эффект очевидца.

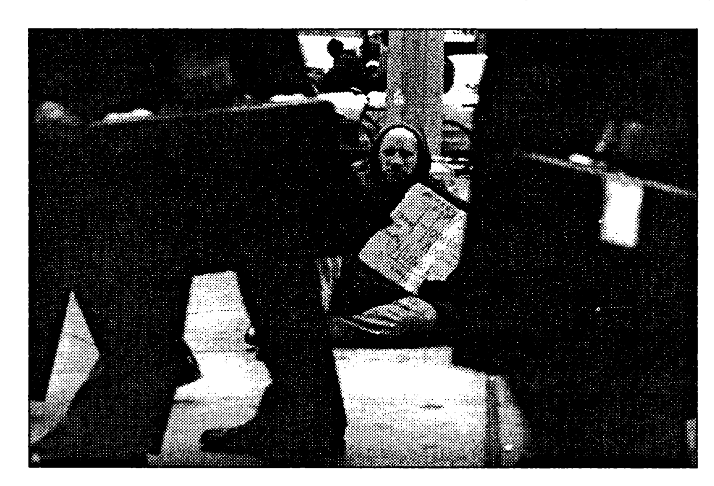
Последующие эксперименты позволили идентифицировать ситуации, в которых присутствие других людей иногда *не* препятствует оказанию помощи. Ирвинг Пильявин и его коллеги устроили «лабораторию на колесах» и инсценировали в ней чрезвычайную ситуацию (Piliavin et al., 1969). Участниками их эксперимента стали ничего не подозревавшие об этом 4450 пассажиров нью-йоркской подземки. Все 103 эпизода были разыграны по одному и тому же сценарию: помощник экспериментатора входил на остановке в вагон и останавливался прямо у двери, держась за поручень. Не успевал поезд отойти от платформы, как он начинал раскачиваться, а потом и вовсе падал. Если у него в руках была трость, на помощь сразу же бросались один или два человека. Даже когда в руках у него была бутылка, а от него пахло спиртным, и тогда к нему нередко быстро приходили на помощь, особенно если рядом оказывались несколько мужчин. Почему? Потому что в присутствии других пассажиров те, кто приходил на помощь, чувствовали себя в безопасности? А может, потому что ситуация была слишком очевидной? (При всем желании пассажиры не могли не заметить и не понять происходящего.)

Чтобы проверить последнее предположение, Линда Соломон, Генри Соломон и Рональд Стоун провели эксперименты, в которых жители Нью-Йорка либо видели и слышали какое-нибудь ЧП, как в экспериментах Пильявина, или только

слышали его, как было в эксперименте со сломавшимся стулом (Solomon, Solomon & Stone, 1978). (В последнем случае ситуация предоставляла бóльшую свободу для ее интерпретации.) В абсолютно понятной ситуации очевидцы с одинаковой готовностью бросались на помощь независимо от того, были они в одиночестве или вместе с другими людьми. Однако если ситуации не были абсолютно, стопроцентно очевидными, испытуемые в группах проявляли значительно меньшую готовность к оказанию помощи, чем испытуемые-одиночки.

Жители Нью-Йорка, как и жители других мегаполисов, редко появляются в общественных местах поодиночке, чем и объясняется их меньшая отзывчивость (по сравнению с отзывчивостью жителей небольших городов). «Усталость от сочувствия» и «сенсорная перегрузка», возникающие в результате общения с большим количеством нуждающихся в помощи людей, приводят к тому, что во всех странах мира жители больших городов не спешат оказывать ее (Yousif & Korte, 1995). Усталость и сенсорная перегрузка объясняют результаты экспериментов, проведенных Робертом Левайном и его коллегами в 36 городах с участием нескольких тысяч человек (LeVine et al., 1995). Подходя к разным людям, экспериментаторы либо «случайно» роняли авторучку, либо просили разменять банкноту, либо изображали слепого, которого нужно перевести через дорогу, и т. д. Чем больше город и чем выше в нем плотность населения, тем менее склонны к помощи его жители. Иногда и целые нации оказывались в роли бездеятельных наблюдателей не только катастроф, но и геноцида. Никто из нас ничего не сделал для того, чтобы предотвратить убийство 800 000 руандийцев. «Когда потенциальных исполнителей много, никто не хочет брать ответственность на себя» (Straub, 1997). «Это внутреннее дело государства», — говорят лидеры тех стран, которых происходящее непосредственно не касается. Психолог Питер Зюйдфельд, чудом, как и Стауб, выживший во время Холокоста, считает, что феномен размывания ответственности помогает также понять, «почему большинство европейцев бесстрастно наблюдали за тем, как преследовали, свозили в концлагеря и убивали их сограждан-евреев» (Suedfield, 2000).

Когда проводился эксперимент в метро, люди сидели так, что видели лица друг друга и могли обратить внимание на то, что кто-то встревожен. Чтобы оценить значение связи, возникающей между людьми, которые видят выражение лиц



Усталость от сочувствия, которую испытывают жители больших городов, — одна из причин того, что они менее охотно отзываются на призывы о помощи, чем сельские жители

друг друга, Дарли, Аллан Тегер и Лоуренс Льюис провели эксперимент, участники которого работали, повернувшись друг к другу либо лицами, либо спинами, когда раздался грохот: на работавшего в соседней комнате человека упало несколько металлических экранов (Darley, Teger & Lewis, 1973). В отличие от тех, кто работает в одиночку и почти всегда предлагает помощь, пары, которые сидят, повернувшись друг к другу спинами, редко приходят на выручку. Человек, сидящий напротив напарника, может обратить внимание на выражение его лица, а значит и понять, что случившееся привлекло и его внимание. В результате оба осознают, что произошло ЧП, и почувствуют себя ответственными за адекватные действия. Эти предположения полностью оправдались: напарники, которые во время работы могут видеть лица друг друга, приходят на помощь практически так же часто, как и одиночки.

И последнее. Во всех экспериментах, о которых рассказано выше, участвовали группы незнакомых между собой людей. Представьте себе, что вы оказались свидетелем одного из этих событий и рядом с вами — ваши друзья. Повлияет ли на ваше поведение факт знакомства с другими очевидцами? Результаты экспериментов, проведенных в двух городах Израиля и в Университете штата Иллинойс (Чикаго), позволяют ответить утвердительно (Rutkowski et al., 1983; Yinon et al., 1982). Сплоченные группы *меньше* препятствуют оказанию помощи, нежели отдельные индивиды. Итак, общий вывод таков: присутствие других очевидцев препятствует оказанию помощи, особенно *если* ситуация *неоднозначна*, а другие очевидцы — *незнакомые люди*, которые *не могут с ходу разобраться в намерениях друг друга*.

> В своей книге «Тридцать восемь свидетелей» А. М. Розенталь, размышляя об убийстве Китти Дженовезе, спрашивает, на каком расстоянии от места преступления должен находиться человек, знающий о том, что совершается убийство, чтобы его можно было освободить от ответственности? В соседнем квартале? На расстоянии мили? За тысячу миль?

Несколько слов об этике. Эти эксперименты вновь поднимают вопрос об этике научных исследований. Вправе ли экспериментаторы заставлять сотни пассажиров метро смотреть, как кто-то падает без сознания? Можно ли назвать этичными действия экспериментаторов, поставивших испытуемых перед необходимостью решать, должны ли они прервать дискуссию, чтобы сообщить об эпилептическом припадке? Вы сами согласились бы участвовать в таком эксперименте? Обратите внимание, что в данном случае не могло быть и речи о вашем «согласии, основанном на информированности»: если бы экспериментаторы ввели вас в курс дела, эксперимент стал бы попросту невозможен.

В защиту экспериментаторов следует сказать, что после выполнения задания они всегда очень тщательно опрашивали испытуемых. Возможно, наибольший стресс получили участники эксперимента с эпилептическим припадком; подробно объяснив участникам его цели и задачи, исследователи предложили им заполнить опросник. Абсолютно все признали мистификацию оправданной и выразили готовность и в будущем сотрудничать с исследователями. Ни один человек не написал о том, что сердится на экспериментаторов. Другие исследователи также подтверждают тот факт, что подавляющее большинство участников подобных экспериментов считают свое участие в них как поучительным, так и оправданным с точки зрения этики (Schwartz & Gottlieb, 1981). В таких полевых исследованиях, как, например, те, что проводились в вагонах метро, если никто из пассажиров

не спешил помочь «пострадавшему», это делал помощник экспериментатора, убеждая тем самым пассажиров, что «проблема уже под контролем».

Помните, что у социального психолога есть этические обязательства не только перед испытуемыми, но и перед обществом: сделав все возможное для защиты испытуемых, он должен выяснить, что влияет на поведение людей, поскольку это может улучшить ситуацию в обществе. Подобные открытия настораживают нас в отношении негативных влияний и учат извлекать пользу из позитивных. А это значит, что этический принцип социальных психологов можно сформулировать следующим образом: защитив участников эксперимента и выполнив тем самым свой долг перед ними, они должны выполнить свой долг перед обществом — провести исследование.

Ситуационные влияния: мы помогаем тогда, когда помогают и другие

Если примеры агрессивного поведения способны усилить агрессивность (глава 10), а примеры безответственности — безответственность, не благоприятствуют ли оказанию помощи примеры альтруистического поведения? Представьте себе, что вы слышите грохот, а следом за ним — стоны и всхлипывания. Если при этом кто-то из очевидцев скажет: «Случилась беда. Мы должны что-то предпринять», как отреагируют окружающие? Подтолкнут ли их эти слова к действиям?

Известные нам факты позволяют ответить утвердительно: примеры просоциального поведения стимулируют альтруизм. Вот несколько примеров.

- В Лос-Анджелесе водители скорее окажут помощь женщине-водителю, у которой спустила шина, если за четверть мили до этого видели, как кто-то помогал женщине менять шину (Bryan & Test, 1967).
- По данным тех же авторов, Джеймса Брайана и Мэри-Энн Тест, в штате Нью-Джерси в период рождественских покупок люди охотнее жертвова-

Социальная психология в моей работе

Я прекрасно помню свой первый курс по социальной психологии. Я только что поступила в университет, и это была любовь с первого взгляда, которая со временем лишь стала сильнее, так что, обучаясь в аспирантуре, я начала преподавать этот предмет. Более всего меня поражает способность социальной психологии объяснять, почему мы делаем то, что делаем, и не делаем того, чего не делаем. Она предоставляет нам уникальную возможность лучше узнать самих себя и окружающих.

Моя профессиональная судьба сложилась так, что я занялась журналистикой и сейчас работаю продюсером на канале *NBC*, однако мой интерес к социальной психологии не пропал. Более того, у меня появилась уникальная возможность «дарить ее» телезрителям. Будучи руководителем психологической службы, я использую результаты психологических исследований при составлении программы новостей. Например, результаты исследований Джона Дарли о равнодушии очевидцев помогли нам прокомментировать сообщение о женщине, которую забили до смерти на глазах у десятков свидетелей. А классические исследования конформизма и подчинения авторитету, выполненные Соломоном Ашем и Стэнли Милгрэмом, помогли объяснить, как могло случиться, что не имеющий порочных наклонностей подросток слепо последовал за своими приятелями в чужой дом и в результате трагического стечения обстоятельств превратился в обвиняемого в убийстве.

Андреа Гитоу, Columbia University, 1988

ли деньги Армии Спасения, если перед этим видели, как это делал кто-то другой.

- Взрослые британцы чаще соглашались стать донорами, если к ним обращались с этой просьбой после того, как у них на глазах помощник экспериментатора давал свое согласие сдать кровь (Rushton & Campbell, 1977).
- Впечатление, которое производят люди, совершающие беспримерные по своей доброте и альтруизму поступки, в частности такие, как упомянутые в начале этой главы, нередко порождает то, что Джонатан Хейдт (*in press*) назвал *элевацией* — «эмоциональным потрясением», способным вызвать слезы, озноб и спазмы в горле. Подобное состояние нередко пробуждает у людей желание стать менее эгоистичными.

Однако реальные поступки людей нередко не соответствуют тому, что они проповедуют. Порой родители говорят детям: «Делай так, как я сказал, а не так, как я делаю». Между тем результаты экспериментов свидетельствуют, что дети формируют свои представления о нравственности не только на основании слов своих родителей, но и на основании их поступков (Rice & Grusec, 1975; Rushton, 1975). Под влиянием лицемеров дети становятся лицемерами: говорят и делают то, что говорят и делают те, кому они подражают.

Ситуационные влияния: фактор времени

В притче о добром самаритянине Дарли и Бейтсон разглядели еще один фактор, от которого зависит оказание помощи (Darley & Batson, 1973). И священник, и левит были занятыми людьми, у которых было немало обязанностей; вполне возможно, что они просто спешили по делам. Самаритянин, занимающий менее заметное положение в обществе, конечно же, был более свободным человеком. Желая проверить, станут ли спешащие по своим делам люди вести себя подобно священнику и левиту, Дарли и Бейтсон весьма остроумно воспроизвели ситуацию, описанную в известной притче.

> По правде говоря, более половины того, что в нас есть, – результат подражания. Поэтому самое важное – правильно выбрать образцы и тщательно изучить их.
>
> *Лорд Честерфилд*
> Письма. 18 января 1750 г.

Участниками их экспериментов стали студенты Принстонской теологической семинарии. Исследователи предложили им записать на пленку короткие проповеди, причем для половины испытуемых темой проповеди должна была стать притча о добром самаритянине. Предоставив испытуемым время, для того чтобы они могли собраться с мыслями, экспериментаторы направили их в студию звукозаписи, которая находилась в соседнем здании. По дороге им предстояло пройти мимо сидевшего возле дверей мужчины, который кашлял и стонал. Почти две трети из тех студентов, которым перед уходом в студию как бы между прочим говорили: «Им еще нужно несколько минут на подготовку, но вам лучше прийти заранее», — остановились, чтобы помочь «пострадавшему». Из тех же, кого провожали в студию такими словами: «О, вы опаздываете! Вас уже заждались. Поторопитесь», — только 10% остановились, чтобы предложить помощь.

Размышляя над этими результатами, Дарли и Бейтсон писали:

> Человек, который никуда не торопится, может остановиться и предложить свою помощь тому, кто в ней нуждается. Спешащий человек, скорее всего, не сделает этого. Парадокс заключается в том, что он пройдет мимо, даже если торопится читать проповедь,

посвященную притче о добром самаритянине, чем непреднамеренно подтвердит ее суть. (Это действительно так: в некоторых случаях студенты-теологи, спешившие на запись своей проповеди о добром самаритянине, буквально перешагивали через жертву и шли дальше.)

Может быть, мы несправедливы к семинаристам? В конце концов, они же спешили, чтобы *помочь* экспериментатору. Может быть, они прекрасно осознавали такую норму, как социальная ответственность, но вынуждены были выбирать между ответственностью перед экспериментатором и ответственностью перед жертвой? В другом эксперименте, также воспроизводившем ситуацию из притчи о добром самаритянине, Бейтсон и его помощники направили 40 студентов Университета штата Канзас, участвующих в исследовании, в соседнее здание (Batson et al., 1978). Половине сказали, что они опаздывают, половине — что у них достаточно времени. Половине внушили, что их участие жизненно важно для экспериментатора, другой половине — что оно не очень существенно. Результат: те, кто шел на встречу, не имевшую принципиального значения, обычно останавливались и помогали. Но те, кто, подобно Белому Кролику из «Алисы в стране чудес», опаздывал на очень важное свидание, останавливались редко.

Можно ли сказать, что спешившие люди бессердечны? Можно ли сказать, что семинаристы заметили попавшего в беду человека и сознательно проигнорировали его? Нет. Спеша по своим делам, они до конца не осознавали происходящего. У тех, кто торопился и был поглощен мыслью о том, как бы не опоздать, просто не было времени вникать в ситуацию. Социальные психологи нередко убеждаются: порой обстоятельства влияют на поведение сильнее, нежели убеждения.

Личностные влияния: чувства

До сих пор мы говорили о внешних факторах, влияющих на принятие решения об оказании помощи, — о количестве очевидцев, дружбе, спешке и подражании. Однако необходимо учитывать и внутренние факторы — эмоциональное состояние потенциального помощника или его личностные качества.

Чувство вины

Вся история человечества свидетельствует о том, что угрызения совести всегда были чрезвычайно болезненной эмоцией, настолько болезненной, что разные культуры выработали специальные способы избавления от нее: жертвоприношения (в жертву богам приносили и людей, и животных), материальные пожертвования (зерно или деньги), наказание в виде длительного поста и молитв (епитимья), исповедь, отречение. В Древнем Израиле грехи людей время от времени возлагали на животное — «козла отпущения», которого изгоняли в пустыню, чтобы он унес с собой людскую вину.

Чтобы изучить последствия чувства вины, социальные психологи вынуждали людей совершать неблаговидные поступки: лгать, подвергать других электрошоку, опрокидывать стол с разложенными на нем в алфавитном порядке карточками, ломать какую-либо машину, мошенничать. В дальнейшем «грешнику» предоставлялось право «облегчить душу»: исповедаться, попросить прощения у того, кому он причинил зло, или сделать доброе дело, способное компенсировать причиненный им вред. Результаты не оставляют сомнений в том, что люди готовы буквально на все, лишь бы избавиться от угрызений совести и восстановить свое доброе имя.

Представьте себе, что вы — студент Университета штата Миссисипи и участвуете в эксперименте, который проводят Дэвид Мак-Миллен и Джеймс Остин (McMillen & Austin, 1971). И вы, и другие участники пришли в лабораторию с намерением «выступить» как можно лучше. Вскоре появляется помощник экспериментатора, представляется участником предыдущего эксперимента и говорит, что пришел за забытой книгой. Попутно он рассказывает, что эксперимент предполагает проведение теста на множественный выбор и что правильные ответы на большинство вопросов — это ответы, помеченные буквой «В». После его ухода появляется экспериментатор и спрашивает у собравшихся: «Участвовал ли кто-нибудь из вас в таком эксперименте раньше? А если нет, то, возможно, вы что-нибудь слышали о нем?»

> Искренняя исповедь — благо для души.
>
> Старинная шотландская пословица

Солжете ли вы? Поведение тех, кто прошел через этот эксперимент до вас, — а почти все они немного покривили душой, — позволяет ответить на этот вопрос утвердительно. После того как вы прошли тестирование (результаты которого вам пока неизвестны), экспериментатор говорит вам: «Вы свободны и можете идти. Но если вы никуда не торопитесь, я попросил бы вас помочь мне обсчитать опросники». Как вы думаете, с большей ли готовностью вы откликнетесь на просьбу экспериментатора, если вы солгали ему? Результаты экспериментов позволяют и на этот вопрос ответить утвердительно. В среднем те, кому не пришлось лгать, смогли уделить экспериментатору не более 2 минут своего времени. Солгавшие же изо всех сил старались вернуть себе самоуважение: в среднем они пожертвовали 63 минуты собственного времени. Один из выводов, которые следуют из этого эксперимента, прекрасно сформулировала 7-летняя девочка, участница одного из наших собственных экспериментов, написавшая: «Не врите, иначе будете жить с чувством вины» (и испытывать потребность освободиться от него).

Наше страстное желание творить добро после того, как был совершен неблаговидный поступок, отражает как нашу потребность в уменьшении личного чувства вины и в восстановлении пошатнувшегося самоуважения, так и наше стремление к позитивному *публичному* имиджу. Если окружающим известно о наших «грехах», мы более склонны «замаливать их», совершая добрые дела (Carlsmith & Gross, 1969). Деннис Риган и его помощники продемонстрировали это в одном из торговых центров Нью-Йорка (Regan et al., 1972). Они убедили некоторых покупательниц в том, что те сломали фотоаппарат. Спустя несколько минут появился человек (это также был помощник экспериментатора), в руках он держал сумку с покупками, из которой капало что-то липкое. Он постарался столкнуться с каждой из тех женщин, которых перед этим обвинили в порче фотоаппарата. О том, что у него капает из сумки, его предупредили 15% тех, кого не обвиняли в поломке фотоаппарата, и 60% обвиненных в этом. У последних не было никаких оснований для того, чтобы восстанавливать свою репутацию в глазах этого человека. Оказывая ему помощь, они заглаживали собственную вину и возвращали себе самоуважение. Другие способы уменьшения чувства вины, например исповедь, снижают потребность в совершении добрых дел, которая является следствием осознания собственного проступка (Carlsmith et al., 1968).

В общем и целом осознание чувства вины благотворно влияет на людей. Повинуясь этому чувству, мы исповедуемся, приносим извинения, помогаем другим и стараемся избегать дурных деяний. А это значит, что мы сами становимся более чуткими, а наши отношения с окружающими — более близкими.

Плохое настроение

Осознание собственной вины побуждает к оказанию помощи. Можно ли то же самое сказать и о других негативных чувствах? Представьте себе, что вы, находясь в подавленном состоянии из-за плохой отметки, видите, как кто-то роняет на тротуар бумаги. В этот момент вы более склонны к помощи, чем обычно, или менее?

На первый взгляд результаты экспериментов кажутся противоречивыми. Люди, пребывающие в подавленном настроении (предварительно они читали или думали о чем-то печальном), иногда проявляют больший альтруизм, чем обычно, а иногда — меньший. Однако при более внимательном изучении мы замечаем, что в этих противоречивых данных просматривается определенная закономерность. Во-первых, исследования, результаты которых говорят о негативном влиянии на альтруизм плохого настроения, выполнены преимущественно с участием детей (Isen et al., 1973; Kenrick et al., 1979; Moore et al., 1973), а исследования, результаты которых говорят об обратном, — с участием взрослых (Aderman & Berkowitz, 1970; Apsler, 1975; Cialdini et al., 1973; Cialdini & Kenrick, 1976). Как вы думаете, почему плохое настроение по-разному влияет на детей и на взрослых?

Роберт Чалдини, Дуглас Кенрик и Дональд Бауманн считают, что взрослые находят удовлетворение в самом альтруистическом поступке, т. е. он дает им внутреннее вознаграждение в виде удовольствия, которые они получают от него. Люди, оказавшие помощь другим, начинают лучше думать о себе. Это в одинаковой мере относится и к донору, отдавшему свою кровь, и к студенту, который помог незнакомому человеку собрать упавшие бумаги (Wiliamson & Clark, 1989). Следовательно, если взрослый человек испытывает чувство вины, грустит или пребывает в депрессивном состоянии по какой-то другой причине, любое доброе дело (или какой-либо иной позитивный опыт, способный улучшить настроение) помогает ему нейтрализовать негативные чувства.

Почему же у детей этот «механизм не срабатывает»? По мнению Чалдини, Кенрика и Бауманна, это происходит потому, что дети, в отличие от взрослых, не считают сам по себе альтруизм вознаграждением. Из детской литературы они усваивают мысль о том, что эгоистичные люди всегда счастливее тех, которые помогают другим, однако по мере того как дети взрослеют, их взгляды изменяются (Perry et al., 1986). Хотя маленькие дети и склонны к эмпатии, оказание помощи другим не приносит им большого удовольствия; подобное поведение является скорее следствием *социализации*.

Чтобы проверить свою гипотезу, Чалдини со своими коллегами просил учащихся младших и старших классов начальной школы и учащихся средней школы вспомнить о каком-нибудь грустном или нейтральном событии. Затем у детей была возможность лично от себя подарить другим детям призовые купоны (Cialdini & Kenrick, 1976). Если дети пребывали в грустном настроении, меньше всех купонов жертвовали самые маленькие, дети постарше — немного больше, а подростки — еще больше. Судя по всему, только подростки воспринимали альтруизм как способ улучшить собственное настроение.

По мнению исследователей, эти результаты находятся в полном соответствии с представлением о том, что мы рождаемся на свет эгоистами. Они также согласуются с точкой зрения, согласно которой альтруизм приобретается с возрастом, по мере того как дети приучаются смотреть на мир глазами других людей (Bar-Tal, 1982; Rushton, 1976; Underwood & Moore, 1982).

Исключения из правила «плохое настроение — добрые дела»

Всегда ли можно ожидать добрых дел от хорошо социализированных взрослых, которые пребывают в плохом настроении? Нет. В предыдущей главе мы рассказывали о том, что одна из разновидностей плохого настроения приводит к чему угодно, только не к состраданию. Второе исключение из правила — глубокая скорбь. Люди, переживающие утрату супруга или ребенка вследствие их смерти или отъезда, нередко настолько заняты собой и погружены в собственные мысли, что им трудно заботиться о ком бы то ни было (Aderman & Berkowitz, 1983; Gibbons & Wicklund, 1982).

Уильям Томпсон, Клаудиа Кауан и Дэвид Роузенхан воспроизвели в лаборатории ситуацию, при которой испытуемые, студенты Стэнфордского университета, были целиком погружены в собственные печальные мысли: они в одиночестве слушали записанное на магнитофон описание человека, больного раком, и должны были представить себе, что речь идет об их лучшем друге противоположного пола (Thompson, Cowan & Rosenhan, 1980). Текст был составлен так, чтобы внимание одной группы испытуемых было сосредоточено на их собственных тревогах и переживаниях:

> Он (она) может умереть, и вы лишитесь друга. Вы больше никогда не сможете поговорить с ним. Но может произойти и нечто более страшное: он будет умирать медленно. И каждую минуту вы будете думать о том, что это, возможно, последний миг в его жизни. В течение многих месяцев вам придется заставлять себя улыбаться, хотя ваше сердце будет разрываться от горя. Он будет медленно угасать на ваших глазах, и это будет продолжаться до тех пор, пока жизнь окончательно не покинет его и вы не останетесь в одиночестве.

Текст, который слушала вторая группа испытуемых, заставлял думать о больном:

> Он прикован к постели и проводит дни в бесконечном ожидании. Он все время ждет, что что-то должно произойти. А что именно — он не знает. Он говорит вам, что самое тяжелое — это неизвестность.

Исследователи пишут: хотя все испытуемые, независимо от того, какой текст они слушали, были глубоко тронуты, никто из них не выразил ни малейшего сожаления по поводу того, что согласился принять участие в эксперименте (исключение составили лишь несколько человек из контрольной группы, которые слушали совершенно неинтересный текст). Повлияло ли настроение участников эксперимента на их готовность оказывать помощь? Когда сразу же после окончания эксперимента им было предложено на условиях анонимности помочь одной аспирантке в проведении исследований, дали согласие 25% слушателей первого текста и 83% тех, кто слушал второй текст. Испытуемые в обеих группах были одинаково тронуты услышанным, но лишь те, чье внимание было сосредоточено на другом человеке, посчитали, что оказание помощи принесет им облегчение. Короче говоря, плохое настроение стимулирует добрые дела только у тех людей, чье внимание сосредоточено на других, т. е. у тех, кто считает заботу о других вознаграждающим чувством (Barnett et al., 1980; McMillen et al., 1977). Если люди, пребывающие в плохом настроении, не поглощены полностью мыслями о собственной депрессии или о собственном горе, они обычно чутки и склонны к оказанию помощи.

Хорошее настроение — добрые дела

Правы ли те, кто считает, что счастливые люди — эгоисты? Нет. Психологи многократно доказывали обратное: счастливые люди — альтруисты. Сказанное справедливо как в отношении взрослых, так и в отношении детей, и не имеет значения, что именно становится источником хорошего настроения — успех, размышления о чем-то радостном или какой-либо иной позитивный опыт (Salovey et al., 1991). Вот как описывает одна женщина чувства, которые она испытала, влюбившись:

> На работе я едва сдерживалась, чтобы не закричать во все горло, что я безумно счастлива. Работа спорилась. То, что прежде всегда раздражало меня, делалось с ходу. И мне очень хотелось помогать окружающим, хотелось делиться с ними своей радостью. Когда у Мэри сломалась пишущая машинка, я в ту же секунду бросилась к ней на помощь. Подумать только! Ведь прежде мы были врагами! (Tennov, 1979, p. 22).

В лабораторных экспериментах на месте того, кому помогали, оказывались либо человек, нуждающийся в деньгах, либо экспериментатор, искавший помощника для выполнения канцелярской работы, либо женщина, уронившая бумаги. Рассмотрим пару примеров.

Описанный ниже эксперимент был проведен в городе Ополе (Польша). Дариуш Долински и Ричард Наврат установили, что такое позитивное чувство, как чувство облегчения, чрезвычайно сильно влияет на готовность к оказанию помощи (Dolinski & Nawrat, 1998). Представьте себе, что вы — один из их испытуемых и так же, как им, вам ничего не известно о планах экспериментаторов. Вы на несколько минут незаконно припарковали свою машину и, вернувшись, обнаружили под «дворником», там, где обычно оставляют квитанции для уплаты штрафа, листок бумаги. С трудом сдерживая досаду, вы берете бумагу в руки и с облегчением понимаете, что это не штраф, а реклама (или приглашение принять участие в донорской кампании). В этот момент к вам подходит студент университета и просит уделить ему 15 минут для интервью, которое поможет ему «завершить работу над магистерской диссертацией». Повлияет ли на вашу реакцию то чувство облегчения, которое вы только что пережили? Будете ли вы более склонны помочь ему? На оба вопроса можно ответить утвердительно: 62% из тех, кто только что испытал облегчение, поняв, что их страх напрасен, с готовностью согласились «помочь студенту». Это было примерно в 2 раза больше, чем желающих помочь среди тех, кто либо вообще не обнаруживал под «дворниками» никаких «подозрительных» бумажек, либо обнаруживал их просунутыми в дверь машины (где обычно не оставляют штрафных квитанций).

> Поразительно, как влюбленные добры к окружающим и как велико их желание творить добро!
>
> *П. Г. Вудхаус*
> Брачный сезон, 1949

Второй эксперимент, проведенный Элис Айзен, Маргарет Кларк и Марком Шварцем (Isen, Clark & Schwartz, 1976), заключался в следующем: помощник экспериментатора звонил людям, которые не позднее чем за 20 минут до его звонка получали в подарок канцелярские принадлежности. Сказав, что ошибся номером и что у него больше нет мелочи для автомата, он просил ответившего ему человека оказать любезность и перезвонить по нужному ему номеру. Как следует из данных, представленных на рис. 12.5, в течение первых 5 минут после получения подарка готовность прийти на помощь растет, а затем — по мере того как «улетучивается» хорошее настроение — идет на убыль.

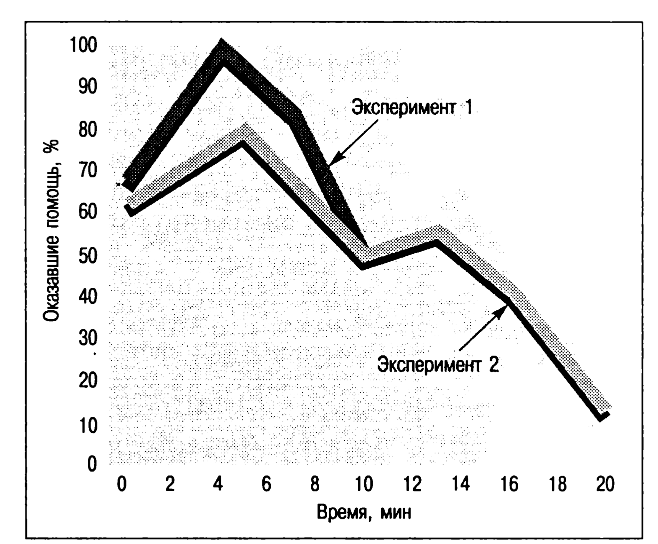


Рис. 12.5. Процент согласившихся перезвонить по телефону в течение 20 минут после получения подарка. В контрольной группе, в которую входили испытуемые, не получавшие подарков, доля согласившихся выполнить просьбу конфедерата составила всего 10%. *Источник*: Isen et al., 1976

Если верно, что люди, пребывающие в печали, порой бывают исключительно неэгоистичными, то чем можно объяснить альтруизм тех, кто счастлив? Эксперименты выявили несколько «ответственных за это» факторов (Carlson et al., 1988). Оказание помощи другим улучшает плохое настроение и продлевает хорошее. Хорошее настроение, в свою очередь, благоприятствует позитивным мыслям и позитивной самооценке, которые располагают нас к хорошим поступкам (Berkowitz, 1987; Cunningham et al., 1990; Isen et al., 1978). Люди, пребывающие в хорошем настроении после получения подарка или возбужденные своим успехом, более склонны к позитивным мыслям и к позитивным ассоциациям, которые вызывают добрые дела. Те, кто позитивно мыслит, скорее всего, и действуют тоже позитивно.

Личностные влияния: личностные качества

Теперь мы знаем, что настроение и чувство вины оказывают на альтруизм сильнейшее влияние. Можно ли сказать то же самое и о личностных качествах? Должны же чем-то отличаться от других люди, подобные матери Терезе.

В течение многих лет социальные психологи безуспешно пытались выявить то единственное свойство личности, которое в качестве прогностического параметра альтруизма хотя бы отдаленно напоминало такие факторы, как власть ситуации, чувство вины или настроение. Выявлена не очень тесная корреляция между склонностью к помощи и некоторыми личностными качествами, в частности потребностью в социальном одобрении. Однако в целом личностные тесты оказались непригодными для выявления альтруистов. Аналогичный вывод был сделан и на основании изучения обстоятельств спасения евреев в захваченной нацистами Европе: хотя влияние социального контекста на готовность оказать помощь и очевидно, выявить совокупность личностных качеств, определяющих альтруиста, не удалось (Darley, 1995).

Если вам показалось, что нечто подобное вы уже где-то слышали, вы не ошиблись: к аналогичному выводу пришли и исследователи, изучавшие конформизм

(глава 6): конформность тоже, судя по всему, более зависит от ситуации, чем от поддающихся измерению личностных качеств. Тем не менее мы знаем, что наши действия определяются тем, какие мы (глава 2). Установки и измеряемые личностные качества редко прогнозируют *конкретные* поступки, а именно они оцениваются в экспериментах, в которых изучается «краткосрочный» альтруизм (в отличие от «долговременного» альтруизма матери Терезы, для которой он был образом жизни). Но если речь идет о «наборе ситуаций», то в них установки и измеряемые личностные качества прогнозируют поведение более точно.

Реакция людей на чрезвычайные ситуации может совершенно не зависеть от их личностных качеств, и тому есть несколько причин. Одна из них заключается в том, что слишком сильны ситуационные силы, влияющие на их решения (Latané & Darley, 1970, p. 115).

Специалисты, изучающие психологию личности, приняли брошенный им вызов. Во-первых, они выявили *индивидуальные различия* в том, что касается оказания помощи, показали, что эти различия сохраняются с течением времени и что их замечают те, с кем люди общаются (Hampson, 1984; Rushton et al., 1981). Во-вторых, они собрали информацию о характерных признаках *сочетаний личностных качеств*, которые делают людей предрасположенными к альтруизму. Более других склонны к заботе об окружающих и к оказанию помощи чрезвычайно эмоциональные, умеющие сочувствовать и деятельные люди (Bierhoff et al., 1991; Romer et al., 1986; Wilson & Petruska, 1984). В-третьих, свойства личности влияют на то, как конкретные люди реагируют на *конкретные ситуации* (Carlo et al., 1991; Romer et al., 1986; Wilson & Petruska, 1984). Индивиды с высоким уровнем самоконтроля, чувствительные к ожиданиям окружающих, особенно склонны к оказанию помощи, *если* полагают, что она будет социально вознаграждена (White & Gerstein, 1987). Мнение окружающих интересует гораздо меньше тех, кто ориентирован на себя и отличается низким уровнем самоконтроля.

Взаимодействие личности и ситуации стало предметом изучения в 172 исследований, в которых сравнивались 50 000 испытуемых — мужчин и женщин с точки зрения готовности к оказанию помощи. Проанализировав полученные результаты, Элис Игли и Морин Кроули пришли к следующему выводу: мужчины, оказавшись в потенциально опасной ситуации, когда незнакомому человеку нужна помощь (например, проколотая шина или падение в вагоне метро), чаще всего помогают (Eagly & Crowley, 1986). (Игли и Кроули обратили также внимание на то, что среди 6767 награжденных медалью Карнеги за героизм, проявленный при спасении жизни людей, — 90% мужчин.) Но в ситуациях, в которых речь не идет о жизни и смерти (например, нужно принять участие в эксперименте или потратить время на умственно отсталых детей), женщины несколько более отзывчивы. Следовательно, в разных ситуациях гендерные различия проявляются по-разному. Игли и Кроули предположили также: если бы исследователи изучали оказание помощи на примере продолжительных, близких отношений, а не в эпизодических контактах с незнакомыми людьми, то они наверняка обнаружили бы, что женщины значительно более склонны к альтруизму, чем мужчины. С ними согласны Даррен Джордж и его коллеги, которые считают, что женщины откликаются на просьбы друзей с большим сочувствием и тратят на оказание помощи больше времени (George et al., 1998).

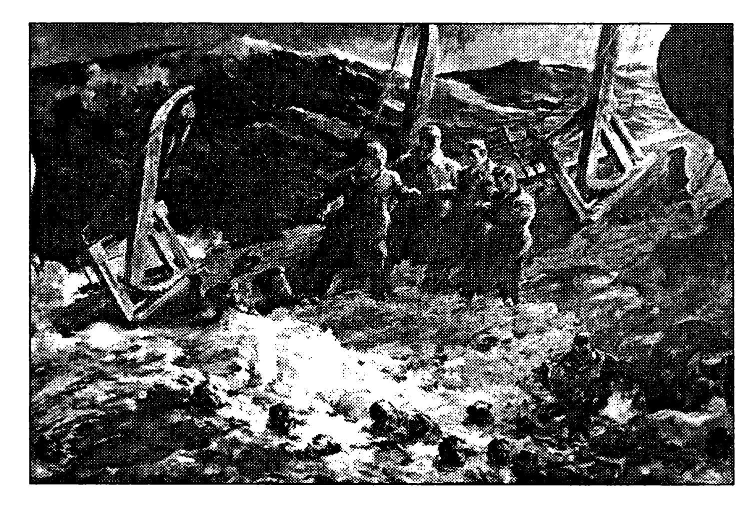
Личностные влияния: религиозность

Это произошло во время Второй мировой войны, на том ее этапе, когда немецкие подводные лодки топили корабли союзников быстрее, чем те успевали спускать на воду новые. Военный корабль *Dorchester*, на борту которого находились 902 человека, вышел из порта Нью-Йорка и взял курс на Гренландию (Elliott, 1989; Parachin, 1992). Среди тех, кого на берегу в тревоге ожидали семьи, были и четверо капелланов: священник методистской церкви Джордж Фокс, раввин Александр Гуд, католический священник Джон Вашингтон и протестантский священник Кларк Полинг. Когда до места назначения оставалось не более 150 миль, субмарина *U-456* засекла *Dorchester* и выпустила по нему торпеду. Судно начало крениться на борт, и люди попадали со своих коек. Поскольку дело происходило в темноте, корабли сопровождения не подозревали о трагедии, разворачивающейся на *Dorchester*, и шли вперед. А на палубе тонущего корабля царила паника. Люди без спасательных жилетов втискивались в уже переполненные спасательные шлюпки.

> Религия – мать филантропии.
>
> *Фрэнк Эмерсон Эндрю*
> Отношение к дающему, 1953

Когда на скользкой накренившейся палубе появились капелланы, они взяли на себя руководство спасательной операцией. Вскрыв склад, они начали раздавать спасательные жилеты, уговаривая людей прыгать за борт. Когда младший офицер Джон Махони захотел вернуть раввину взятые у него рукавицы, раввин ответил: «Не надо. У меня есть другие». Только позднее Махони понял, что этого просто не могло быть и что раввин отдал ему свои собственные.

Уже находясь в ледяной, смешанной с машинным маслом воде, рядовой Уильям Беднар, слыша призывы капелланов к мужеству, нашел в себе силы выплыть из-под тонущего корабля и добраться до спасательного плота. Остававшийся на борту Грэди Кларк с ужасом смотрел, как капелланы отдали последний спасательный жилет, а затем отдали и свои собственные жилеты. Когда Кларк прыгнул в воду и оглянулся, его взору предстало незабываемое зрелище: четыре капеллана, взявшись за руки, молились на латыни, на древнееврейском и на английском. К ним прижимались оставшиеся люди, а *Dorchester* тем временем медленно погру-



Беспримерный альтруизм священников, представителей разных конфессий, вдохновил художника на создание этой картины, которая сейчас висит в часовне Четырех капелланов (город Вэлли Фордж, штат Пенсильвания)

жался в воду. «Ничего более возвышенного я не видел и не надеялся увидеть в этой жизни», — сказал потом Джон Ладд, один из 230 спасшихся моряков.

Не свидетельствует ли героический поступок капелланов о том, что вера является источником мужества и бескорыстия? В большинстве исследований альтруизма в центре внимания ученых оказывались спонтанные проявления этого качества. В ситуациях, в которых речь не идет о жизни и смерти, истинно верующие люди лишь несколько более отзывчивы (Trimble, 1993). Сейчас исследователи изучают также и плановую помощь: долговременную помощь волонтеров больным СПИДом, оказание помощи в рамках программ «Большой брат» и «Большая сестра» и деятельность волонтеров организаций, обслуживающих кампусы (Amato, 1990; Clary & Snyder, 1991, 1993; Omoto et al., 1993). Религиозность более надежно прогнозирует поведение человека, когда речь идет об оказании долговременной помощи.

Религиозные студенты колледжей посвящают больше времени помощи отстающим, больным и участию в кампаниях за социальную справедливость, чем их нерелигиозные товарищи (Benson et al., 1980; Hansen et al., 1995). В настоящее время 46% тех, кого Джордж Гэллап (Gallup, 1984) назвал «в высшей степени религиозными», систематически оказывают помощь бедным, инвалидам и престарелым; среди тех, кто «совершенно чужд религии», доля помощников составляет только 22% (рис. 12.6).

Из результатов опроса общественного мнения, проведенного Институтом Гэллапа в конце 1980-х гг., следует: среди тех, кто считает, что «религия не играет важной роли в их жизни», и среди тех, кто считает религию «очень важной» для себя, социальных волонтеров 28 и 59% соответственно (Colasanto, 1989). Согласно результатам более позднего опроса, о «своей ответственности перед бедняками» часто задумываются 37% из тех, кто посещает церковь раз в году или реже, и 76% из тех, кто посещает ее еженедельно (Wuthnow, 1994).

Более того, очевидно, что на большинство посетителей церквей или синагог шутка Сэма Левенсона «Когда дело доходит до того, чтобы открыть бумажник, у некоторых опускаются руки» явно не распространяется. Американцы, которые

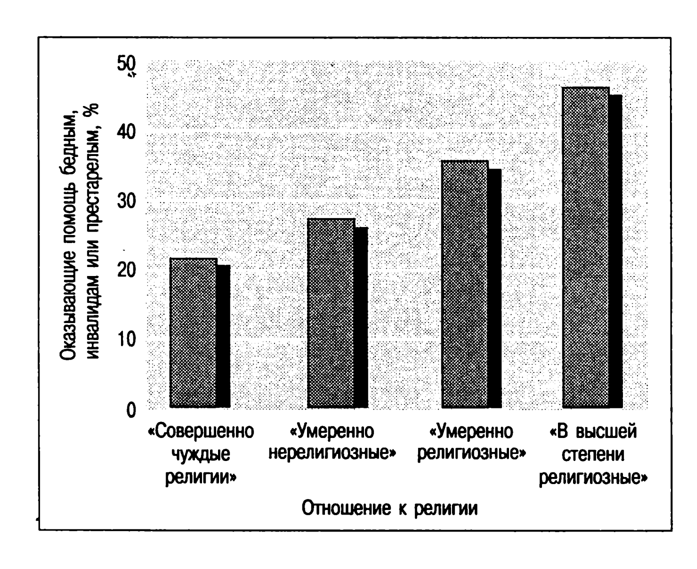


Рис. 12.6. Религиозность и долгосрочный альтруизм. Люди, которые по классификации Джорджа Гэллапа (Gallup, 1984) относятся к категории «в высшей степени религиозных», более склонны к регулярному оказанию помощи нуждающимся в ней людям. *Источник*: Anderson, Deuser & DeNeve, 1995

никогда не посещают храмов, жертвуют на благотворительность 1,1% своего дохода (Hodgkinson et al., 1990). Посещающие храмы еженедельно жертвуют в 2,5 раза больше. 48% всех пожертвований — заслуга 24% населения, вторая половина приходится на долю всех остальных. Результаты опросов, проведенных Институтом Гэллапа в 1990 и в 1992 гг., подтверждают неизменность этой картины (Hodgkinson & Weitzman, 1990, 1992).

Можно ли сказать, что религиозность влияет не только на участие в оказании плановой помощи, но и на участие в других социально значимых мероприятиях? Роберт Путнэм проанализировал данные об организациях 22 типов, полученные в результате общенационального опроса, в том числе о клубах по интересам, о профессиональных ассоциациях, о группах самопомощи и о клубах «На службе общества»[1] (Putnam, 2000). Вывод, к которому он пришел, заключается в следующем: «Именно принадлежность к религиозным группам наиболее тесно коррелирует с такими формами гражданской активности, как участие в выборах, работа в жюри присяжных, участие в проектах, реализуемых по месту жительства, контакты с соседями и благотворительность» (Putnam, 2000, p. 67).

Резюме

Известно несколько ситуационных факторов, благоприятствующих или препятствующих проявлению альтруизма. В любой критической ситуации по мере увеличения числа очевидцев уменьшается вероятность того, что каждый из них в отдельности: 1) обратит внимание на инцидент, 2) сможет интерпретировать его как несчастный случай и 3) возьмет на себя ответственность за адекватные действия.

При каких обстоятельствах люди более всего склонны к помощи? 1) После того как увидят, что кто-то другой уже помогает; 2) если располагают свободным временем. Имеют значение и такие личностные факторы, как настроение. Люди, совершившие неблаговидные поступки и испытывающие чувство вины, более склонны к помощи; понятно, что тем самым они хотят успокоить свою совесть или вернуть утраченное самоуважение. Люди, пребывающие в печальном настроении, тоже готовы прийти на помощь. Но поскольку это правило — «плохое настроение — добрые дела» — не распространяется на маленьких детей, можно предположить, что способность получать удовольствие от помощи другим есть результат социализации, происходящей в более зрелом возрасте. И последнее: поразительно, но факт: хорошее настроение тоже побуждает людей к свершению добрых дел. Счастливые люди — это одновременно и люди, помогающие другим.

В отличие от ситуационных факторов и настроения личностные качества не являются детерминантами альтруизма: данные, полученные при проведении личностного тестирования, имеют слабые прогностические возможности при определении склонности к альтруизму. Однако результаты последних исследований свидетельствуют о том, что одни люди регулярно демонстрируют большую отзывчивость, чем другие, и что влияние гендера или личностных качеств может зависеть от ситуации. Религиозность прогнозирует долгосрочный альтруизм, который проявляется в безвозмездном участии в различных социальных мероприятиях и программах и в финансовых пожертвованиях.

[1] *Service club* — общественная организация, в члены которой принимаются главным образом мужчины; имеет местные отделения и провозглашает своей целью «службу обществу» (подразумевая чаще всего местную общину). — *Примеч. перев.*

Кому мы помогаем?

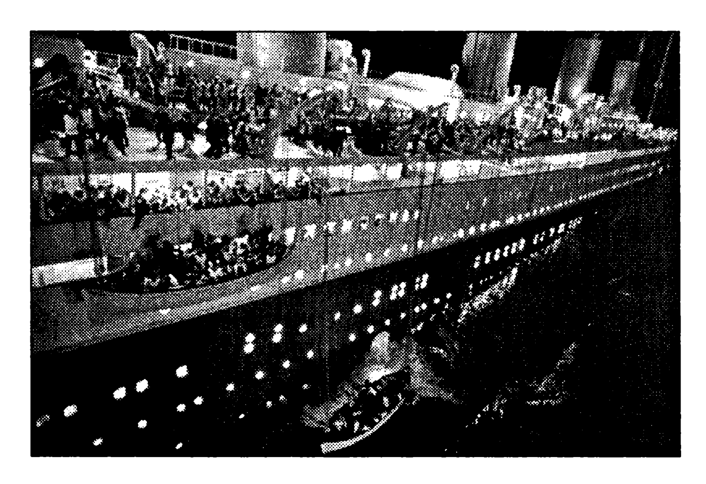
К кому мы в первую очередь спешим на помощь? Имеет ли значение пол попавшего в беду человека? Его расовая принадлежность? Или, может, наша помощь зависит от того, что именно случилось?

Говоря о норме социальной ответственности, мы отмечали, что существует тенденция помогать тем, кто более всего нуждается в поддержке и заслуживает ее. Вспомните, что в экспериментах, проводившихся в вагонах подземки, пассажиры быстрее помогали «жертвам», которые держали в руках не бутылки со спиртным, а трости. Покупатели бакалейных магазинов с большей готовностью разменяют деньги женщине, которая хочет купить молоко, а не той, которая покупает тесто для печенья (Bickman & Kamzan, 1973).

Гендер

Если верно, что оказание помощи кому-либо сильно зависит от восприятия его потребности в ней, то тогда женщинам, которые воспринимаются как более зависимые и беспомощные, чем мужчины, должны помогать чаще, чем мужчинам. Так ли это на самом деле? Да, так. Элис Игли и Морин Кроули провели 35 экспериментов, в которых сравнивали отношение окружающих к жертвам мужского и женского пола (Eagly & Crowley, 1986). (Авторы отмечают, что фактически все их эксперименты — эпизоды, случайные встречи с незнакомыми людьми, оказавшимися в затруднительном положении, т. е. те самые ситуации, в которых люди ожидают от мужчин галантности.)

Мужчины чаще помогают попавшим в беду женщинам. Женщины в равной степени отзывчивы по отношению как к мужчинам, так и к женщинам. Результаты нескольких экспериментов свидетельствуют о том, что женщинам-инвалидам, у которых в дороге лопнула шина, помогают чаще, чем оказавшимся в аналогичной ситуации мужчинам-инвалидам (Penner et al., 1973; Pomazal & Clore, 1973; West et al., 1975). То же самое можно сказать и о женщинах, путешествующих в одиночку «автостопом»: на их просьбы подвезти реагируют охотнее, чем на просьбы мужчин или пар (Pomazal & Clore, 1973; M. Snyder et al., 1974). Разумеется, причиной галантного отношения мужчин к одинокой женщине может быть



Из бывших на борту «Титаника» в живых осталось 70% женщин и 20% мужчин. Шансов на выживание у пассажиров первого класса было в 2,5 раза больше, чем у пассажиров третьего класса. Тем не менее благодаря гендерным нормам альтруизма в действительности спаслось больше пассажирок третьего класса (47%), чем мужчин-пассажиров первого класса (31%)

и нечто другое, а не альтруизм. Поэтому нет ничего удивительного в том, что они чаще помогают привлекательным дамам, нежели дурнушкам (Mims et al., 1975; Stroufe et al., 1977; West & Brown, 1975).

Женщины не только получают больше предложений помощи, но и чаще обращаются за ней. За медицинской или психиатрической помощью они обращаются в 2 раза чаще, чем мужчины. Слушательская аудитория консультационных радиопрограмм и клиентура консультационных центров при колледжах — преимущественно женщины. Женщины также более склонны принимать помощь от друзей. Арье Надлер, эксперт по вопросам поиска помощи из Университета Тель-Авива, объясняет это гендерными различиями: мужчины более независимы, чем женщины (глава 5) (Nadler, 1991).

Сходство

Поскольку сходство рождает симпатию (глава 11), а симпатия — желание помочь, мы более склонны помогать тем, кто *похож* на нас. Причем речь идет как о внешнем, так и о внутреннем сходстве. Помощники экспериментатора, одетые либо в традиционную, либо в вызывающую одежду, обращались с просьбой о монете для телефона-автомата к «нормальным» или «хиппующим» студентам Университета Пердью (Emswiller, 1971). Менее половины из них выручили того, кто был одет не так, как они, и две трети выручили тех, кто был одет так же, как они сами. Покупатели в магазинах Шотландии менее охотно выполняли просьбу разменять деньги, если с ней обращался человек в футболке с явно гомосексуалистским слоганом (Gray et al., 1991).

«Срабатывает» ли этот принцип предрасположенности в пользу тех, кто похож на нас самих, и в отношении представителей разных рас? Результаты исследований, в которых изучался этот вопрос, неоднозначны.

- В некоторых исследованиях выявлена предрасположенность в пользу собственной расы (Benson et al., 1976; Clark, 1974; Franklin, 1974; Gaerthner, 1973; Gaerthner & Bickman, 1971; Sissons, 1981).
- В других не обнаружено ничего подобного (Gaertner, 1975; Lerner & Frank, 1974; Wilson & Donnerstein, 1979; Wispe & Freshley, 1971).
- Тем не менее результаты некоторых исследований, особенно те, в которых изучались ситуации «лицом к лицу», выявили предрасположенность в пользу представителей не собственной, а другой расы (Dutton, 1971; 1973; Dutton & Lake, 1973; Katz et al., 1975).

Вряд ли кому-нибудь хочется прослыть человеком с предрассудками. А если это так, то, возможно, люди не демонстрируют своих предпочтений, чтобы не портить свой имидж? Если это так, то предпочтение представителям своей расы должно оказываться только в том случае, кода неоказание помощи представителю другой расы можно объяснить какими-либо иными причинами. Именно это и наблюдалось в экспериментах, которые были проведены Самюелем Гартнером и Джоном Довидио (Gaertner & Dovidio, 1977; 1986). Так, белые студентки Университета штата Делавэр были менее склонны помогать попавшей в беду чернокожей женщине, чем белой женщине, оказавшейся в аналогичной ситуации, если у них была возможность разделить ответственность с другими очевидцами («Я не помогла чернокожей женщине, потому что это могли сделать и другие»). В отсутст-

вие других очевидцев студентки были одинаково склонны к помощи, независимо от того, кто нуждался в ней — белая или чернокожая женщина. Судя по всему, действует общее правило: если нормы допустимого поведения четко сформулированы, белые не допускают дискриминации, если же нормы нечеткие или противоречивые, может возобладать оказание помощи по расовому принципу.

Однажды мне в реальной жизни пришлось оказаться в одной из тех ситуаций, которые обычно создают в лаборатории. Дело было в Вашингтоне, округ Колумбия. Я возвращался с делового ужина к себе в отель. На пустынной улице ко мне подошел хорошо одетый мужчина примерно моего возраста и стал умолять меня дать ему доллар. Судя по его виду, мужчина был чем-то очень расстроен. Он объяснил мне, что он только что прилетел из Лондона и после посещения музея Холокоста оставил бумажник в такси. У него не осталось ни цента, а ему, чтобы добраться до живущего в пригороде друга, нужно $24.

— Почему же вы просите один? — спросил я. — Один доллар вас не устроит.

— Я просил больше, но никто не выручил меня. — Он едва сдерживался, чтобы не разрыдаться. — Вот я и решил, что, может быть, так мне удастся собрать нужную сумму.

— А почему вы не можете поехать на метро? — не унимался я.

— Мне нужно в Гринбрайер, а это в пяти милях от станции метро, — объяснил он. — Господи, неужели мне придется ночевать на улице! Если вы выручите меня, я в понедельник вышлю вам деньги.

Как говорится, приехали. Я оказался в положении участника полевого эксперимента по альтруизму. Как человек, выросший в большом городе и часто бывающий в Нью-Йорке и Чикаго, я привык к попрошайкам и никогда не подаю им. Но я также никогда не считал себя черствым человеком. Более того, этот человек совершенно не был похож на попрошаек, которых мне доводилось встречать раньше. Он был прекрасно одет. Интеллигентен. В то, что я услышал от него, вполне можно было поверить. И он был так похож на меня! «Если он лжет, он — негодяй, — сказал я себе, — и дать ему деньги — глупо и наивно. К тому же это будет означать, что я поощряю мошенничество. Но если он говорит правду, а я откажу ему в помощи, негодяем окажусь я».

Он просил у меня один доллар. Я дал ему тридцать, приложив к ним свою визитку. Он поблагодарил и растворился в ночи.

Идя к своему отелю, я начал понимать, что меня обвели вокруг пальца. Впоследствии оказалось, что так оно и было. Почему, когда он сказал, что прилетел из Лондона, я не проверил, насколько он знает Англию? Почему не пошел с ним в телефонную будку и не позвонил его другу? И наконец, почему я не остановил такси и не отдал деньги шоферу с просьбой отвезти его, а отдал их ему в руки? И почему я, никогда раньше не попадавшийся на подобные уловки, на этот раз позволил надуть себя?

Смущаясь, потому что привык считать себя человеком, лишенным этнических предрассудков, я вынужден был признать, что дело не только в его хороших манерах и интеллигентной речи. Все гораздо проще: я помог ему, потому что он похож на меня.

Резюме

В кризисных или эпизодических ситуациях женщинам чаще предлагают помощь, чем мужчинам, и предложения эти исходят в большинстве случаев от мужчин.

Женщины также чаще обращаются за помощью. Принимая решение об оказании помощи, мы исходим как из того, насколько человек нуждается в ней и заслуживает ее, так и из того, насколько он похож на нас самих.

Как сделать оказание помощи более распространенным явлением?

Чтобы сделать оказание помощи более распространенным явлением, мы должны устранить факторы, которые препятствуют этому. Можно также привить людям нормы альтруистического поведения и воспитать их таким образом, чтобы они почувствовали себя способными к оказанию помощи.

Устранение причин, препятствующих оказанию помощи

Один из способов превращения альтруизма в более распространенное явление — устранение причин, препятствующих оказанию помощи. Если нам известно, что спешащие и погруженные в свои мысли люди менее склонны к оказанию помощи, нельзя ли убедить их в том, что стоило бы слегка «притормозить» и оглянуться по сторонам? Если нам известно, что присутствие других очевидцев приводит к размыванию ответственности, что можно сделать для того, чтобы каждый человек, оказавшийся свидетелем критической ситуации, почувствовал себя ответственным за ее исход?

Снижение неопределенности, повышение ответственности

Если механизм принятия решения об оказании помощи действительно таков, как его представляет «дерево» Латане и Дарли, то, помогая людям правильно интерпретировать ситуации, свидетелями которых они оказались, и брать на себя ответственность, можно добиться увеличения числа альтруистических поступков. Леонард Бикман и его коллеги проверили эту гипотезу в серии экспериментов, участники которых становились свидетелями краж в супермаркетах или в книжных магазинах (Bickman et al., 1975; 1977; 1979). Одним свидетелям подавались специальные знаки, которые должны были сделать их «более чувствительными» к краже и подсказать, как сообщить о ней, однако эти знаки практически не оказали никакого влияния. Другие свидетели слышали, как интерпретировал происходящее стоявший рядом покупатель: «Эй! Вы только посмотрите! Она же ворует! Ну, вот уже положила в свою сумку!» (Затем сказавший это очевидец уходил искать потерявшегося в магазине ребенка.) Испытуемые, входившие в третью группу, слышали все то, что слышали испытуемые из второй группы, плюс следующее: «Мы же все видели. Нужно сказать менеджеру. Это наш долг». И во второй, и в третье группе количество сообщений о краже значительно возросло.

Теперь уже никто не подвергает сомнению силу личного влияния. Роберт Фосс, опросив несколько сот доноров, пришел к выводу о том, что, в отличие от ветеранов, доноры-новички приходят в клиники по чьему-либо личному приглашению (Foss, 1978). Результаты исследования, проведенного Леонардом Джейсоном и его сотрудниками, подтверждают выводы Фосса: личные призывы доноров значительно более эффективны, нежели различные плакаты и объявления в средствах массовой информации, но при одном условии — *если* эти личные призывы исходят от друзей (Jason et al., 1984). Эффективным может быть также и невер-

бальное обращение, если оно персонифицировано. Путешествующие «автостопом» получают в 2 раза больше предложений о помощи, если, разговаривая с водителями, смотрят им в глаза (Snyder et al., 1974). Облапошивший меня жулик знал, что человек, к которому обратились лично, перестает быть анонимом и становится более ответственным.

Генри и Линда Соломон изучали способы снижения анонимности (Solomon & Solomon, 1978; Solomon et al., 1981). Они обнаружили, что очевидцы, которые представились друг другу и сообщили о себе какую-то информацию, например возраст, более склонны предложить помощь больному человеку, чем люди, незнакомые друг с другом. То же самое можно сказать и о другой ситуации: если, находясь в магазине, женщина-экспериментатор, поймав взгляд другой покупательницы, улыбнулась ей в ответ, прежде чем ступить на эскалатор, именно эта женщина скорее поможет ей, когда чуть позже она спохватится: «Черт! Забыла очки! Кто-нибудь может сказать мне, на каком этаже продаются зонтики?» Даже самый незамысловатый обмен репликами с кем-либо («Простите, вы случайно не сестра Сьюзи Спир?» — «Нет, вы ошиблись») оказывает очень сильное влияние на последующую готовность человека прийти на помощь.

Готовность к оказанию помощи возрастает и тогда, когда у человека есть реальные шансы на последующую встречу и с пострадавшим, и с другими очевидцами. Джоди Готтлиб и Чарльз Карвер убедили своих испытуемых, студентов Университета Майами, в том, что им предстоит обсуждать свои студенческие проблемы с одним из их соучеников, используя селектор для внутрилабораторной связи (Gottlieb & Carver, 1980). (На самом деле роль второго участника дискуссии «исполняла» магнитофонная запись.) Когда по ходу дискуссии он начинал задыхаться и звать на помощь, ему быстрее помогали те испытуемые, которые думали, что вскоре им предстоит личная встреча. Короче говоря, все, что так или иначе персонифицирует очевидца, — просьба, обращенная лично к нему, зрительный контакт, то, что он представится окружающим, или ожидание дальнейших контактов с пострадавшим или с другими очевидцами, — делает его более склонным к оказанию помощи.

Персонализация позволяет очевидцам лучше осознать самих себя и «настроиться на волну» собственных представлений об альтруизме. Выше мы уже говорили, что люди, самоосознание которых повысилось благодаря тому, что они действуют перед зеркалом или перед телекамерой, демонстрируют бóльшую согласованность установок и поступков. Напротив, «деперсонифицированные» люди менее ответственны. Следовательно, все, что благоприятствует самоосознанию, — «бейджики» с собственными именами, сознание, что за тобой наблюдают и тебя оценивают, сосредоточенность и уравновешенность — тоже должно благоприятствовать альтруизму. Экспериментальные данные, полученные Шелли Дюваль, Вирджинией Дюваль и Робертом Нили, подтверждают этот вывод (Duval, Duval & Neely, 1979). Они показывали студенткам Университета Южной Калифорнии их собственные изображения на телеэкране или просили заполнить биографические опросники, а затем предлагали им пожертвовать нуждающимся либо деньги, либо собственное время. Те, кому сначала была предоставлена возможность осознать самих себя, продемонстрировали бóльшую щедрость. Аналогичным образом вели себя и пешеходы: на помощь человеку, рассыпавшему почтовые конверты, быстрее приходили те, кого незадолго до этого кто-то сфотографировал

(Hoover et al., 1983). Люди, уровень самоосознания которых высок, чаще реализуют свои взгляды на практике.

Чувство вины и забота о собственном имидже

Выше мы уже говорили о том, что люди, переживающие чувство вины, стремятся загладить свои проступки и восстановить утраченное уважение к самим себе. В связи с этим возникает такой вопрос: может ли увеличение осознания людьми своих дурных поступков усилить их желание помогать другим? На этот вопрос попыталась ответить группа исследователей из *Reed College* (Katzev et al, 1978). Когда группа посетителей Портлендского музея искусств не обратила никакого внимания на объявление «Просим не трогать экспонаты руками», экспериментаторы сделали некоторым из них замечание: «Пожалуйста, ничего не трогайте. Если все будут трогать экспонаты руками, от них скоро ничего не останется». То же самое произошло и в Портлендском зоопарке, где посетители попытались накормить медведей: «Нельзя кормить животных чем попало. Разве вы не знаете, что можете причинить им вред?» В обоих случаях 58% тех, кому было сделано замечание, вскоре бросились помогать другому экспериментатору, который «случайно» что-то уронил. Из тех, кто не получал замечаний, готовность помочь изъявили только около 30% испытуемых.

Люди также неравнодушны и к тому, что о них думают другие. Когда Роберт Чалдини и его коллеги попросили студентов Университета штата Аризона сходить с малолетними правонарушителями в зоопарк, согласием ответили 32% (Cialdini et al., 1975). К другой группе испытуемых экспериментаторы обратились с несравненно более серьезной просьбой — поработать в течение 2 лет с малолетними правонарушителями в качестве волонтеров-консультантов. Когда экспериментаторы получили решительный отказ (ни один человек не согласился выполнить эту просьбу), им ничего не оставалось, как изменить тактику: «Хорошо. Но раз вы отказываетесь выполнить эту просьбу, может быть, согласитесь хотя бы сводить их в зоопарк?» Эта стратегия принесла свои плоды: сходить с детьми в зоопарк согласились 56% студентов.

Чалдини и Дэвид Шредер предложили еще один применимый на практике способ «запуска» механизма заботы о собственной репутации (Cialdini & Schroeder, 1976). Попросите о таком незначительном денежном пожертвовании, что любой отказавший вам сразу же почувствует себя Скруджем. Чалдини понял это, когда в дверь его дома постучала активистка движения «Общий путь». Пока девушка уговаривала его пожертвовать деньги, он мысленно репетировал свой отказ, и это продолжалось до тех пор, пока она не произнесла магические слова, сделавшие бессмысленными все его ссылки на финансовые затруднения: «У нас каждый цент на счету». «Мне ничего не оставалось, как только уступить, — вспоминал Чалдини. — Но в нашем разговоре было и кое-что еще интересное. Когда я перестал кашлять (я действительно чуть не подавился, когда был вынужден проглотить свой отрицательный ответ), я дал ей не цент, как она просила, а столько, сколько обычно даю официальным представителям благотворительных организаций. Получив деньги, она поблагодарила, улыбнулась невинной улыбкой и ушла».

Была ли реакция Чалдини нетипичной? Чтобы ответить на этот вопрос, он и Шредер провели эксперимент, по ходу которого «сборщик пожертвований» обходил дома жителей пригорода. На его призыв: «Я собираю деньги для Американского общества по борьбе с раком» откликнулись 29% тех, к кому он обращался,







и каждый пожертвовал в среднем $1,44. Когда же он добавлял «У нас каждый цент на счету», 50% внесли в среднем по $1,54. Аналогичные результаты были получены и Джеймсом Уэйантом, повторившим этот эксперимент (Weyant, 1984): когда сборщик произносил фразу «У нас каждый цент на счету», количество жертвователей увеличивалось с 39 до 57%. Более щедрыми оказались те из 6000 жертвователей, отправивших деньги для Американского общества по борьбе с раком по почте, у которых просили небольшие суммы, и каждый из них в среднем пожертвовал не меньше денег, чем те, у которых просили более значительные суммы (Weyant & Smith, 1987). Когда к тем, кто уже однажды жертвовал деньги, обращались с просьбой пожертвовать больше (в разумных пределах), такие просьбы удовлетворялись (Doob & McLaughlin, 1989). Но если сборщик методично обходит один за другим все дома, он может добиться большего успеха, если станет просить небольшие суммы: трудно отказать ему и сохранить репутацию альтруиста.

Альтруистические черты Я-образа усиливаются, если человека называют «великодушным». О том, что это действительно так, свидетельствуют результаты эксперимента, проведенного Робертом Краутом в штате Коннектикут (Kraut, 1973). Некоторым из тех женщин, которые жертвовали деньги на благотворительность, он говорил: «Вы великодушный человек». Когда через две недели сбор пожертвований возобновился, они проявили бóльшую щедрость, чем те, кому не говорили этих слов. Аналогичные результаты получили и Анджело Стрента и Уильям Де Джонг (Strenta & DeJong, 1981): некоторым студентам, прошедшим тестирование личностных качеств, экспериментаторы сказали, что они, судя по результатам, — участливые и заботливые люди. В дальнейшем, когда помощник экспериментатора ронял стопку перфокарт, именно эти испытуемые проявляли бóльшую готовность помочь ему, чем остальные.

Обучение альтруизму

Коль скоро мы можем изучать альтруизм, то, наверное, можно и научить ему. Известны три способа обучения альтруизму.

Европейцам, спасавшим евреев во время Второй мировой войны, американцам, возглавившим борьбу за отмену рабства, и врачам-миссионерам присуща как минимум одна общая черта: чужих людей они включили в тот круг, на который распространялись их нравственные ценности и представления о справедливости. Для этих людей характерна *моральная включенность*, как в случае с женщиной, которая инсценировала беременность, чтобы иметь возможность назвать своим будущего ребенка беременной еврейки, которую она прятала (Fogelman, 1994): она включила еще не рожденного младенца в круг своих собственных детей.

Моральная эксклюзия — исключение определенных людей из того круга, на который распространяются определенные моральные обязательства, — приводит к диаметрально противоположным последствиям. Она оправдывает все преступления — от дискриминации до геноцида (Opotow, 1990; Staub, 1990; Tyler & Lind, 1990). По отношению к тем, кого мы не считаем достойными нашей заботы и сочувствия или вообще не считаем людьми, эксплуатация и жестокость не только допустимы, но и оправданны. Именно так относились нацисты к евреям: они отказали целому народу в праве принадлежать к человеческому сообществу. Любой человек, участвующий в порабощении себе подобных или применяющий пытки, любой боец эскадронов смерти демонстрирует практические последствия моральной эксклюзии. В меньшей степени термин «моральная эксклюзия» применим для описания поведения тех из нас, чье внимание полностью сосредоточено на «своих» (например, на своих детях) и кто равнодушен к финансовым и прочим проблемам других людей.

> Для нас человечество — наша семья.
>
> Парламент мировых религий. О глобальной этике, 1993

Следовательно, первый шаг на пути к обучению альтруизму заключается в противодействии естественной предрасположенности в пользу своей группы, отдающей предпочтение интересам собственного рода и племени, для чего нужно расширять круг людей, к судьбе которых мы неравнодушны. Дэниел Бейтсон обращает внимание на то, как решают эту проблему религиозные учения (Batson, 1983): они расширяют сферу приложения «внутригруппового» альтруизма, призывая свою паству «по-братски и по-сестрински» любить друг друга, ибо все мы — «божьи дети», а человечество — единая «семья». Если все мы — члены одной семьи, значит, у всех нас есть моральные обязательства друг перед другом. Границы между «мы» и «они» исчезают. Этой же цели способствует и воспитание у детей уверенности в себе: социальное разнообразие не пугает уверенных в себе людей, они не считают, что в нем таится какая-то угроза (Deutsch, 1990).

Моделирование альтруизма

Выше уже говорилось о том, что, оказавшись в толпе бездействующих очевидцев, мы не спешим оказывать помощь. Дети родителей с ярко выраженной склонностью к карательным действиям, — а именно таковы правонарушители, преступники-рецидивисты и нацисты, повинные в массовом истреблении людей, — менее склонны к эмпатии и заботе об окружающих, чем типичные альтруисты.

Видя, что кто-то оказывает помощь, мы тоже становимся более склонными к ней. Роль «образца для подражания» отчетливо видна на примере тех европейских семей, члены которых в 1930-е и 1940-е гг. спасали евреев от фашистов, в 1950-е гг. участвовали в движении за гражданские права. И у спасателей, и у борцов за гражданские права, бескорыстных альтруистов, были прекрасные отношения как минимум с одним из их родителей — людьми с твердыми моральными устоями, приверженными общечеловеческим ценностям (London, 1970; Oliner & Oliner, 1988; Rosenham, 1970). Их семьи — а нередко их друзья и церковь — привили им нормы альтруистического поведения, научили помогать людям и заботиться о них. Подобная «просоциальная ценностная ориентация» приводит к тому, что люди из других групп оказываются включенными в круг тех, за кого они несут моральную ответственность, кому помогают и о ком заботятся (Staub, 1989, 1991; 1992).

То, о чем пишет Эрвин Штауб, он познал на собственном опыте: «Я, еврейский ребенок, пережил Холокост в Будапеште, пережил уничтожение большинства европейских евреев нацистами и их союзниками. Мою жену спасли христианка, многократно рисковавшая своей жизнью ради меня и моей семьи, и Рауль Валленберг, швед, мужественный и совершенно бескорыстный человек, который приехал в Будапешт и спас десятки тысяч евреев от газовой камеры. Эти два героя не были пассивными наблюдателями, и для меня моя работа — один из способов тоже не быть таковым».

Можно ли сказать, что позитивные примеры, пропагандируемые телевидением, настраивают людей на совершение добрых дел подобно тому, как примеры агрессивного поведения настраивают на агрессию? Примеры просоциального поведения, появляющиеся на телеэкране, еще более действенны, чем примеры антисоциального поведения. Сьюзн Херолд провела статистическую обработку информации о 108 эпизодах, в которых сравнивалось влияние на поведение просоциальных и нейтральных телепрограмм (Hearold, 1986). Вывод, к которому она пришла, заключается в следующем: в среднем, «если зритель вместо нейтральных программ смотрит просоциальные программы, число его действий [хотя бы временно] по такому показателю, как просоциальность, увеличится с 50 до 74%, а это уже поведение типичного альтруиста».

> Детей можно научить контролировать свои чувства, быть альтруистичными и дружелюбными, если они будут видеть на телеэкране примеры именно такого поведения
>
> Национальный институт психического здоровья. Телевидение и поведение, 1982

Авторы одного из исследований этой проблемы, Линетт Фридрих и Алета Стейн, в рамках своей программы для дошкольных учреждений в течение четырех недель ежедневно демонстрировали детям эпизоды сериала «Соседи мистера Роджерса» — специального учебного пособия для эмоционального и социального развития детей (Friedrich & Stein, 1973; Stein & Friefrich, 1972). За это время дети менее образованных родителей научились сотрудничать, помогать другим и более четко описывать свои чувства. Исследование, которое было проведено после демонстрации «Мистера Роджерса», показало, что дети, видевшие 4 серии фильма, могли безошибочно определить их просоциальную суть как во время тестирования, так и во время игры в куклы (Friedrich & Stein, 1975; см. также: Coates et al., 1976).

Объяснение оказания помощи альтруистическими мотивами

Второй способ обучения альтруизму базируется на изучении **эффекта сверхоправдания**: когда оправданий для совершения того или иного поступка более чем достаточно, человек может приписать его внешним, а не внутренним мотивам (глава 4). А это значит, что, вознаграждая людей за то, что они сделали бы и без всякого вознаграждения, мы подрываем их внутреннюю мотивацию. Этот принцип можно сформулировать и в утвердительной форме: отказавшись, по возможности, от вознаграждений и угроз и предоставляя людям возможность находить внутренние мотивы для совершения добрых дел, можно добиться того, что они начнут совершать их по собственной инициативе и будут получать от этого удовольствие.

Дэниел Бейтсон и его коллеги «заставили работать» эффект сверхоправдания (Batson, 1978; 1979). Проведя несколько экспериментов, они выяснили, что студенты Университета штата Канзас в большей мере ощущали себя альтруистами,

если соглашались помочь кому-либо без денег и без всякого социального давления. Когда помощь оказывалась под давлением или за деньги, это чувство было выражено значительно слабее.

В другом эксперименте исследователи ставили испытуемых в такие условия, что они оказывали помощь либо потому, что вынуждены были подчиниться («Похоже, у нас нет другого выхода») (первая группа), либо из сострадания («Парню действительно нужна помощь») (вторая группа). Позднее, когда им было предложено поработать волонтерами в местном бюро обслуживания, в первой группе нашлось только 25% желающих, а во второй — 60%. Мораль? Когда люди спрашивают себя: «Почему я помогаю?», — самое лучшее, если у них есть возможность ответить: «Потому, что помощь нужна, а я — заботливый, неэгоистичный и склонный к помощи человек».

Возможно, вы помните, что вознаграждения, если они являются обязательным условием, подрывают внутреннюю мотивацию. Однако как неожиданные «подношения» они могут привести к тому, что человек почувствует себя нужным и компетентным. Когда Джо говорят: «Если ты перестанешь трусить и сдашь кровь, мы получим приз клуба за самое большое число доноров», — он вряд ли объяснит свое согласие альтруизмом. Если Джоселин слышит в свой адрес такие слова: «Какая ты молодец, что нашла время пойти и сдать кровь, несмотря на всю свою занятость», — весьма вероятно, что она почувствует себя настоящей альтруисткой и в следующий раз тоже согласится стать донором (Piliavin et al., 1982; Thomas & Batson, 1981; Thomas et al., 1981).

Чтобы больше людей приходили на помощь в ситуациях, в которых большинство не помогают, небесполезно сначала настроить их на позитивный лад, что может привести их к выводу о собственной готовности помочь. Делия Сиоффи и Рэнди Гарнер обратили внимание на то, что на приглашения организаторов сдачи крови в кампусе, разосланные по электронной почте за неделю до сдачи, откликнулись лишь 5% студентов (Cioffi & Garner, 1998). Исследователи попросили других студентов ответить на обращение «да», если они думали, что, возможно, станут донорами. Из тех, к кому они обратились с этой просьбой, 29% ответили положительно, и общее количество доноров возросло до 8%. К третьей группе они обратились с просьбой ответить «нет», если они *не* планируют становиться донорами. Оказалось, что 71% опрошенных не исключают для себя возможности стать донором («твердо сказали «нет» только 29% опрошенных). Представьте себя на месте члена третьей группы. Могли бы вы решить не говорить «нет», потому что, в конце концов, вы — неравнодушный человек, а значит, есть шанс, что вы станете донором? И может ли эта мысль сделать вас более восприимчивым к воздействию тех плакатов и листовок, которые в течение последующей недели будут попадаться вам на глаза? Конечно. Именно это и произошло, потому что донорами стали 12% студентов из этой группы — в 2 раза больше, чем бывает обычно.

Примерно то же самое происходило и тогда, когда Дариуш Долински на улицах польского города Вроцлава спрашивал прохожих, как ему добраться до несуществующей «улицы Зубрицкого» или протягивал записку с неразборчиво написанным адресом (Dolinsky, 2000). Все безуспешно пытались помочь ему. Примерно две трети из тех, к кому обращался Долински, соглашались присмотреть за тяжелыми сумками или велосипедом человека, который обращался к ним с этой просьбой практически сразу же после этого (в числе тех, кому не была предостав-

лена возможность попытаться оказать помощь, согласившихся было в 2 раза меньше). Что касается более масштабных акций, то доказано, что «обучение оказанию помощи» и волонтерские программы, включенные в школьные учебные планы, в последующем благотворно сказываются на участии выпускников в общественной жизни, на их социальной ответственности, умении сотрудничать и становиться лидерами (Anderson, 1998; Putnam, 2000). Поведение формирует установки. А это значит: оказание помощи способствует тому, что индивид начинает воспринимать себя как заботливого и склонного к помощи человека, что, в свою очередь, благоприятствует совершению новых альтруистических поступков.

Знания об альтруизме

Исследователи нашли еще один способ обучения альтруизму — способ, который позволяет нам завершить эту главу на оптимистической ноте. Некоторые социальные психологи обеспокоены тем, что поведение людей может измениться по мере распространения психологических знаний, а это значит, что результаты психологических исследований утратят свою валидность (Gergen, 1982). Могут ли знания о тех факторах, которые препятствуют альтруизму, уменьшить влияние

Проблема крупным планом

Поведение и установки тех, кто спасал евреев

Добро, как и зло, нередко творится постепенно. «Праведные неиудеи», спасавшие евреев, нередко начинали с малого – прятали кого-либо в течение суток или двух. Сделав это, они уже начинали смотреть на себя по-другому: как на людей, которые помогают. Затем они все более и более вовлекались в процесс оказания помощи. Получив контроль над конфискованной у еврея фабрикой, Оскар Шиндлер начал с маленьких одолжений своим рабочим-евреям, благодаря которым он получал весьма приличную прибыль. Постепенно, чтобы защитить их, он стал рисковать все больше и больше. Он получил разрешение на строительство дома для рабочих возле фабрики. Он спасал людей, разлученных со своими семьями, и соединял любящих. В конце концов, незадолго до окончания войны, он спас около 1200 евреев: в своем родном городе он инсценировал создание фабрики, которую нужно было укомплектовать «квалифицированными рабочими».

Другие, как Рауль Валленберг, начали с выполнения чьей-то личной просьбы о помощи, а закончили тем, что систематически рисковали собственной жизнью. Став послом Швеции в Венгрии, Валленберг спас от отправки в Освенцим десятки тысяч евреев. Одним из тех, кого Валленберг снабдил фальшивыми документами, был шестилетний Эрвин Стауб, ныне – профессор психологии Университета штата Массачусетс, посвятивший всю жизнь поиску ответа на вопрос, который был подсказан ему его личным опытом: почему одни творят зло, другие молча взирают на злодеяния, а третьи помогают жертвам?



Мюнхен, 1948 г. Оскар Шиндлер в окружении евреев, спасенных им во время Второй мировой войны. *Источник*: Rappoport & Kren, 1993

этих факторов? Иногда подобное «просвещение» перестает быть одной из наших проблем и становится одной из наших целей.

Результаты экспериментов, проведенных Артуром Биманом и его коллегами при участии студентов Университета штата Монтана, свидетельствуют: люди, понявшие, почему присутствие других очевидцев препятствует оказанию помощи тому, кто в ней нуждается, проявляют большую готовность помочь в присутствии группы (Beaman et al., 1978). Исследователи прочитали одной группе студентов лекцию, в которой рассказали, как бездействие очевидцев может повлиять на интерпретацию чрезвычайной ситуации человеком и на его чувство ответственности. Вторая группа студентов либо слушала лекцию на другую тему, либо вообще не слушала никаких лекций. Спустя 2 недели испытуемые вместе с человеком, никак не проявлявшим своего отношения к окружающему (это был помощник экспериментатора), в совершенно другом месте (что было представлено как часть другого эксперимента) проходили либо мимо мужчины, который внезапно падал прямо у них на глазах, либо мимо мужчины, лежащего в неудобной позе под велосипедом. Лишь четверть из тех, кто не слышал «вспомогательной» лекции, бросились на помощь; среди «просвещенных» испытуемых помощников оказалось в 2 раза больше.

Возможно, вы и сами изменились, пока читали эту главу. Теперь, когда вы знаете, от чего зависят реакции людей, останутся ли неизменными ваши установки и поведение?

Резюме

Результаты исследований подсказывают нам два способа превращения альтруизма в более распространенное явление. Во-первых, можно устранить те факторы, которые препятствуют оказанию помощи. Мы можем предпринять определенные шаги для того, чтобы либо сделать кризисные ситуации более определенными, либо для того, чтобы повысить чувство ответственности свидетелей этих ситуаций. Мы даже можем использовать такие приемы, как замечания или предъявление явно завышенных требований, которые неминуемо вызовут решительный отказ; и то и другое вызывает у человека чувство вины или желание восстановить свою пошатнувшуюся репутацию. Во-вторых, мы можем научить альтруизму. Результаты изучения роли примеров просоциальных поступков на телеэкране свидетельствуют об их огромных возможностях как средства научения позитивному поведению. Дети, которые видят примеры такого поведения, склонны к оказанию помощи.

Если мы хотим добиться от людей альтруистических поступков, не следует забывать и об эффекте сверхоправдания: принуждение к совершению добрых дел нередко приводит к подрыву внутренней мотивации. Предоставляя людям возможность самим найти внутреннее оправдание для совершения альтруистического поступка (не предлагая вознаграждения за согласие и не грозя наказанием за отказ), мы создаем условия для того, чтобы они приписали свое поведение собственным альтруистическим мотивам и впредь оказывали помощь более охотно. Приобретая знания об альтруизме, т. е. занимаясь тем, чем только что занимались вы сами, можно научиться воспринимать нужды других людей и реагировать на них.

PS Постскриптум автора

Внедрение социальной психологии в жизнь

Те из нас, кто изучает, преподает социальную психологию или пишет о ней, делают это потому, что считают свой труд значимым. Мы изучаем и описываем явления, важные для жизни людей. А это значит, что изучение социальной психологии может развить наше мышление и подготовить нас к более сознательной жизни и к более осознанным и дружественным поступкам. Во всяком случае, мы имеем в виду именно это.

Поэтому понятно, какое удовлетворение мы получаем, когда наши нынешние или бывшие ученики подтверждают обоснованность наших ожиданий и рассказывают о том, как они используют социальную психологию в своей жизни. Незадолго перед тем, как я сел писать эти строки, меня навестила моя бывшая ученица, ныне живущая в Вашингтоне, округ Колумбия. Она рассказала, как недавно, идя в толпе прохожих, увидела лежавшего на тротуаре мужчину. Он был без сознания. «Я сразу же вспомнила наши занятия по социальной психологии и почему люди не помогают в подобных ситуациях. И подумала: “Если я сейчас пройду мимо, кто же поможет ему?”» Позвонив в службу спасения, она осталась ждать ее приезда вместе с другими прохожими, которые теперь присоединились к ней.

В Вене, возле станции метро, другой мой ученик оказался свидетелем драки — пьяный избивал бездомного — и прошел мимо вместе с толпой. «Но в конце концов до меня дошло, что я не зря изучал социальную психологию. Вернувшись, я оттащил пьяного. Внезапно он рассвирепел и гонялся за мной по всей станции, пока не приехала полиция. Полицейские арестовали его и вызвали “скорую” для пострадавшего. Я был невероятно возбужден и очень гордился собой. Но самое “клевое” во всем этом то, что стоит только взглянуть на наше собственное поведение глазами социального психолога, как сразу же появляется возможность преодолеть власть ситуации и изменить наши прогнозируемые действия».

ГЛАВА 13

Конфликт и примирение

На разных языках от лидеров разных стран мы неоднократно слышали примерно следующее: «Мы хотим жить в мире со всеми народами. Но мы отдаем себе отчет в том, что есть страны, которые обладают новым оружием и от которых исходит угроза, в том числе и в наш адрес. А это значит, что мы должны быть готовы к отражению возможных нападений во имя защиты нашего образа жизни и мира во всем мире» (Richardson, 1960). Почти все государства клянутся в том, что стремятся к миру, но, не доверяя другим, вооружаются исключительно в целях самообороны. Результат: мы живем в мире, который ежедневно тратит на содержание армий и на вооружение $2 миллиарда, в то время как сотни миллионов людей умирают вследствие недоедания и отсутствия медицинской помощи (Sivard, 1996).

Элементы **конфликта** такого рода (очевидная несовместимость действий или целей) аналогичны на всех уровнях — от стран, участвующих в гонке вооружений, до войны сербов с мусульманами, от корпоративных управленцев и рабочих, обсуждающих проблемы заработной платы, до враждующих между собой супругов. Независимо от того, верно или неверно конфликтующие стороны воспринимают ситуацию, они считают выигрыш одной стороны проигрышем другой. «Мы хотим мира и безопасности» — «Мы хотим того же, но вы нам угрожаете». «Мы хотим более высоких зарплат» — «Но мы не можем позволить себе платить вам больше». «Я хочу выключить музыку» — «А я хочу слушать».

Отсутствие конфликтов в отношениях между людьми или в организации может быть признаком безразличия, апатии. Конфликт означает активность, заинтересованность и неравнодушие. Правильно понятый и выявленный конфликт может стимулировать обновление и улучшение человеческих отношений. Рассмотрение и решение проблем редко обходится без конфликтов.

Мир, в самом лучшем смысле этого слова, есть нечто большее, чем подавление открытого конфликта, больше, чем напряженное, хрупкое и чисто внешнее спо-



Столкновение сторонников Буша и Гора во время демонстрации в штате Флорида

койствие. Мир — это следствие творчески разрешенного конфликта, конфликта, в котором стороны сближают позиции, казавшиеся им несовместимыми, и достигают подлинного согласия. «Мы будем больше зарабатывать. Вы — получать более высокую прибыль. Теперь мы поможем друг другу добиться исполнения наших желаний».

Конфликт

Что разжигает конфликты? Исследования социальных психологов выявили несколько причин. То, что эти причины одни и те же в конфликтах разных уровней – в международных, внутригрупповых и в межличностных, – одновременно и поражает, и облегчает задачу исследователей.

Социальные дилеммы

Некоторые из проблем, представляющих наибольшую угрозу для будущего всего человечества, — ядерное оружие, потепление климата, перенаселение, истощение запасов полезных ископаемых — возникают в связи с тем, что разные группы преследуют только собственные интересы, парадокс же заключается в том, что их деятельность идет в ущерб всем. Кто-то может подумать: «Природоохранные мероприятия будут стоить мне кучу денег. А зачем? Наши выбросы нетоксичны». Точно так же размышляют и многие другие, и в результате мы дышим отравленным воздухом и пьем грязную воду.

В некоторых обществах выгодно иметь много детей: считается, что дети — это помощники в домашних делах и залог родительского благополучия в старости. Но когда большинство семей — многодетны, обществу грозит вымирание из-за перенаселения. Общество страдает от того, от чего индивид выигрывает. А это значит, что мы оказываемся перед сложнейшей дилеммой: как совместить благополучие индивидов, в том числе и реализацию их права на удовлетворение собственных интересов, и благополучие всего общества в целом?

Чтобы выделить и проиллюстрировать эту дилемму, социальные психологи используют лабораторные игры, отражающие природу многих социальных конфликтов. Показывая, как люди, которые руководствуются благими намерениями, оказываются вовлеченными в поведение, деструктивное для обеих сторон, эти игры высвечивают некоторые парадоксы человеческого существования, вызывающие не только восхищение, но и тревогу. «Положение социальных психологов, изучающих конфликт, во многом сходно с положением астрономов, — замечает специалист в этой области, конфликтолог Мортон Дойч. — У нас нет возможности изучать крупномасштабные социальные явления в лабораторных условиях. Но мы можем выявить концептуальное сходство между крупномасштабным и незначительным подобно тому, как астрономы выявили то общее, что есть у планет и ньютонова яблока. Именно поэтому игры, в которые играют в наших лабораториях испытуемые, могут углубить наше понимание войны, мира и социальной справедливости» (Deutsch, 1999). Рассмотрим два примера: дилемму заключенного и трагедию общинных выгонов.

Дилемма заключенного

Эта дилемма почерпнута из истории о двух подозреваемых, которых окружной прокурор допрашивал по отдельности (Rapoport, 1960). Оба виновны в совершении одного и того же преступления, но у прокурора есть лишь доказательства их

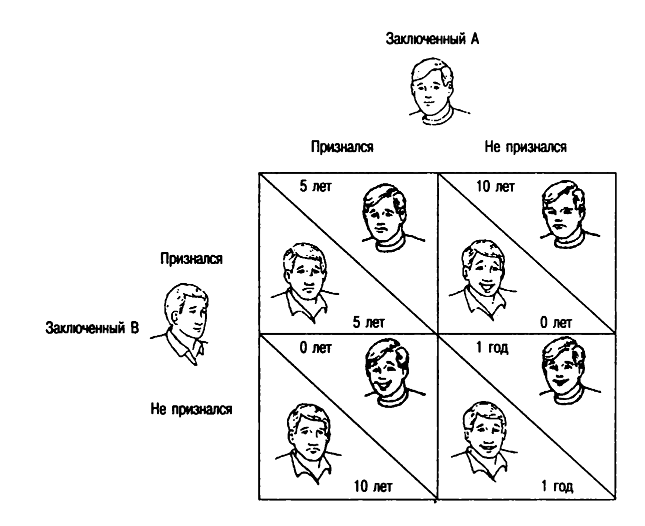


Рис. 13.1. Дилемма заключенного. Число в каждом квадрате над диагональю – тюремный срок, ожидающий заключенного А. Если сознаются оба, каждый получает по 5 лет. Если ни один из них не сознается, каждый получает по 1 году. Если сознается кто-то один, он освобождается в обмен на информацию, которая будет использована для того, чтобы приговорить второго к 10 годам тюрьмы. Представьте себе, что вы – один из заключенных и лишены возможности общаться со своим подельником. Вы бы признались?

причастности к менее тяжкому преступлению. И он предлагает каждому наедине сознаться на выгодных условиях: если сознается только один, тому, кто сознается, прокурор гарантирует освобождение от наказания (и использует его признание для того, чтобы приговорить второго к максимальному сроку). Если сознаются оба, оба будут приговорены к средним срокам заключения. Если никто не сознается, оба получат минимальное наказание. В обобщенном виде все эти варианты представлены в виде матрицы на рис. 13.1. А вы сами признались бы, если бы перед вами стояла такая дилемма?

Чтобы облегчить собственную участь, многие дали бы признательные показания, несмотря на то, что два признания повлекут за собой более тяжелое наказание, чем два «непризнания». Обратите внимание на матрицу: что бы ни решил другой, каждому более выгодно признаться. Если и второй тоже признается, он получит средний срок вместо самого длительного. Если второй не признается, он выходит на свободу. Разумеется, каждый из обвиняемых это понимает. Итак, перед нами социальная ловушка.

Было проведено около 2000 лабораторных исследований: испытуемые, студенты университетов, сталкивались с разными версиями дилеммы заключенного (речь шла не о сроках тюремного заключения, а о фишках, деньгах или баллах, которые учитывались при оценке знаний по данному курсу) (Dawes, 1991). Как следует из рис. 13.2, какое бы решение ни принял один игрок, второму выгоднее думать только о себе (потому что именно такая стратегия позволяет ему извлекать пользу из готовности к сотрудничеству второго игрока и защищает себя от эксплуатации им). Однако – и именно тут-то и зарыта собака, – не сотрудничая друг с другом, оба обрекают себя на гораздо более скверный финал, чем тот, к которому они могли бы прийти, если бы доверяли друг другу и могли рассчитывать на общую выгоду. Эта дилемма нередко загоняет обоих в ситуацию, в которой они едва не сходят с ума от досады: понимая, что оба могли бы выгадать от сотрудничества, они сами поставили себя в такие условия, когда сотрудничество оказалось невозможным, так как они не способны общаться и не доверяют друг другу.

В подобных дилеммах желание во что бы то ни стало удовлетворить собственные интересы может иметь разрушительные последствия для всех. Именно это

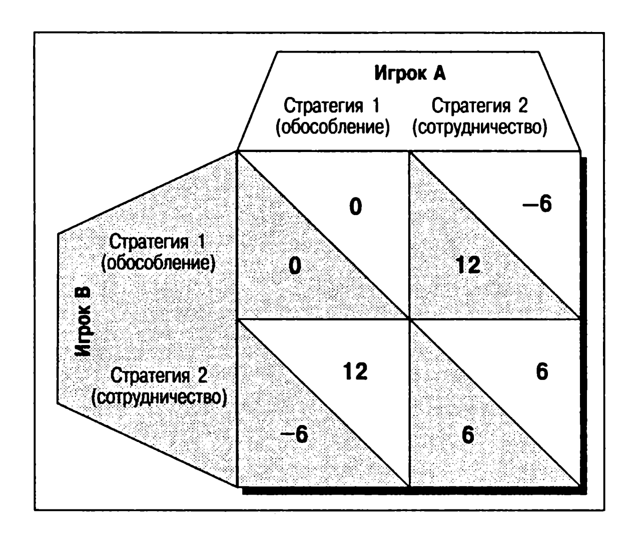


Рис. 13.2. Лабораторная версия дилеммы заключенного. Числами обозначено некое вознаграждение, например деньги. Числа в квадратах над диагональю – выигрыш игрока А

и произошло в результате гонки вооружений, которая началась между США и бывшим Советским Союзом после 1945 г. Любой наблюдатель, находящийся на другой планете, скорее всего, назвал бы эту военную доктрину «гарантированного взаимного уничтожения» БЕЗУМИЕМ, в полном соответствии с ее аббревиатурой[1]. Президент США Дуайт Эйзенхауэр сетовал по этому поводу:

> Каждая пушка, каждый спущенный на воду военный корабль, каждая выпущенная в небо ракета означают, в конечном счете, ограбление тех, кто голодает, но лишен возможности утолить голод, и тех, кто замерзает, но не имеет одежды. Оружие, которым наполнен мир, — это не только потраченные деньги. Это и пот рабочих, и талант ученых, и надежды детей... То, что мы имеем, никак нельзя назвать жизнью, во всяком случае — настоящей жизнью. Человечество распято на железном кресте, и над ним нависла угроза войны.

Возможно, иногда поддержание «баланса устрашения» действительно помогает предотвратить войну, которая была бы неизбежна, окажись одна страна намного слабее другой. Однако и исторический опыт, и полученные психологами данные, которые будут рассмотрены ниже, говорят о несостоятельности тех, кто думает, что можно предотвратить войну, угрожая врагу такой большой «дубиной», как ядерное оружие (Lebow & Stein, 1987). За всю историю человечества ни в одно десятилетие не произошло больше войн, чем в вооруженные до зубов 80-е гг. XX в. (Sivard, 1991). Более того, народы всех стран жили бы в большей безопасности, если вообще не было бы военной угрозы и если бы правительства тратили деньги не на вооружение, а на более продуктивные нужды. В странах, население которых борется за право владеть огнестрельным оружием для самообороны, складывается парадоксальная ситуация: вооруженное население оказывается в меньшей безопасности, чем невооруженное.

Легко говорить, но дилемма, с которой сталкиваются национальные лидеры, а заодно с ними и студенты университетов, участвующие в лабораторных инсценировках дилеммы гонки вооружений, заключается в следующем: разоружение

[1] Английская аббревиатура этой военной доктрины — *MAD*, что значит «безумный, сумасшедший». — *Примеч. перев.*

в одностороннем порядке делает того, кто разоружается, беззащитным перед нападением или шантажом. В лабораторных условиях испытуемые, без всяких условий принимающие стратегию сотрудничества, часто превращаются в эксплуатируемых (Oskamp, 1971; Reychler, 1979; Shure et al., 1965). Так что — увы! — расходы на вооружение остаются.

Трагедия общинных выгонов

Во многих социальных дилеммах действуют более двух участников. Глобальное потепление климата есть следствие повсеместной вырубки лесов и избыточного содержания в воздухе диоксида углерода — продукта сгорания бензина и дизельного топлива и каменного угля, на котором работают многие электростанции. Каждый автомобиль вносит в общую картину и свою ничтожно малую лепту, но причиняемый им вред затрагивает многих людей. Для моделирования подобных непростых социальных ситуаций исследователи разработали лабораторные дилеммы, в которые оказывается вовлеченным множество людей.

> **Национальная политика, сутью которой является принуждение к миру, будучи умноженная на два, неизбежно приводит к гонке вооружений.**
>
> *Levinger*, 1987

Символом, или метафорическим образом, коварной природы таких социальных дилемм является то, что эколог Гарретт Хардин назвал «трагедией общинных выгонов» (Hardin, 1968). Термином «общинные выгоны» в старой Англии назывались пастбища, располагавшиеся в центре городов, но понятно, что в роли «общинных выгонов» может выступать воздух, вода, киты или печенье, т. е. любой ограниченный ресурс, находящийся в общем владении. Если все потребляют его в разумных количествах, его запасы пополняются с такой скоростью, с какой он «созревает». Трава вырастет, киты принесут потомство, запасы печенья будут восполнены. При неумеренном потреблении произойдет «трагедия общинных выгонов».

Представьте себе, что 100 фермеров сообща пользуются пастбищем, способным прокормить 100 коров. Пока каждый из них имеет по одной корове, пастбище используется в «оптимальном режиме». Но потом один из них начинает рассуждать примерно так: «Если я заведу вторую корову, моя прибыль удвоится, а травы от этого практически не убавится, ну разве что на самую малость». И он приводит вторую корову. Его примеру следуют и остальные фермеры. Неизбежный результат? Трагедия общинных выгонов — вытоптанный животными участок земли, на котором не осталось ни травинки.

Аналогичных по сути событий немало в реальной жизни. Когда посетители Интернета, думая только о собственных интересах, бесконтрольно забивают каналы связи графической информацией, его нормальная работа нарушается (Huberman & Lukose, 1997). То же самое можно сказать и о загрязнении окружающей среды: общее загрязнение складывается из огромного числа незначительных выбросов, каждый из которых приносит его «автору» значительно больше выгоды, чем он сам (и окружающая среда) могли бы получить, если он прекратил бы свою деятельность, результатом которой становятся вредные выбросы. Мы мусорим в общественных местах — в гостиных общежитий, в парках и в зоосадах, но содержим в чистоте собственные жилища. Мы истощаем природные ресурсы, потому что сиюминутная личная выгода, например продолжительное стояние под горячим душем, перевешивает кажущиеся отдаленными последствия этого занятия. Китобои знали, что если не они, так другие будут убивать китов, и думали, что,

убив несколько особей, они не причинят их существованию никакого вреда. Именно в этом и заключается трагедия: тем, чем должны были бы заниматься все — а именно сохранением ресурсов, — не занимается никто.

Отдельные элементы трагедии общинных выгонов составили основу лабораторных игр. Представьте себе, что вы — студент Университета штата Аризона и играете в игру «Гайки», автор которой — Джулиан Эдни (Edney, 1979). Несколько игроков, в том числе и вы, сидят вокруг неглубокой чаши, в которой лежат 10 металлических гаек. Экспериментатор объясняет вам правила игры. Ваша цель — набрать как можно больше гаек. Каждый из вас в любое время может взять столько гаек, сколько хочет, и каждые 10 секунд количество гаек, остающихся в чаше, будет удваиваться. Оставите ли вы гайки в чаше, «чтобы было, что удваивать», создав тем самым каждому возможность «собрать урожай» побольше?

Скорее всего, нет. Если студентам не предоставляли возможности договориться и выработать стратегию «сбережения», 65% групп завершали игру менее чем за 10 секунд, т. е. до первого пополнения запаса гаек. Нередко каждый из игроков так спешил захватить себе побольше гаек, что чаша оказывалась на полу.

Можно ли сказать, что подобный индивидуализм присущ только американцам? Каори Сато предоставлял студентам, воспитанным в традициях японской, более коллективистской культуры, заниматься за реальные деньги вырубкой виртуального леса (Sato, 1987). Когда студенты делили поровну расходы, связанные с его выращиванием, они вели себя так же, как представители западной культуры: более половины деревьев вырубались раньше, чем они успевали дорасти до наиболее прибыльного размера.

Чаша с гайками в экспериментах Эдни и лес Сато напомнили мне банку с печеньем в нашем доме. В течение недели, которая проходит между двумя поездками за покупками, нам *следовало бы* сберегать их, т. е. расходовать их так, чтобы ежедневно каждый мог съесть две-три штучки. А что же было на самом деле? Отсутствие правил и страх, что другие опустошат банку без него, приводили к тому, что каждый член семьи старался съесть как можно больше, уменьшая тем самым шансы остальных. Результат: в течение 24 часов банка опустошалась и до следующей поездки в магазин стояла пустой.

Одно из возможных решений проблемы — объявить, сколько всего печенья в банке. Это позволило бы каждому члену семьи точно знать, какова его доля. Если люди не знают наверняка, на какую часть ресурсов вправе рассчитывать, они нередко потребляют больше, чем им кажется (Herlocker et al., 1997). Когда за столом сидят 10 человек, а по кругу пускают миску с картофельным пюре, шансов, что многие не ограничатся десятой частью, больше, чем если по кругу пущено блюдо, на котором лежат десять куриных ножек.

Лабораторным играм, воспроизводящим суть дилеммы заключенного и трагедии общинных выгонов, присущи некоторые общие черты. Во-первых, и те и другие подталкивают игроков к ситуационному объяснению своего поведения («Я был вынужден защитить себя от эксплуатации своим оппонентом») и к диспозиционному объяснению поведения их оппонентов («Она была жадной», «Он не заслуживал доверия»). Большинство игроков так и не поняли, что та же самая фундаментальная ошибка атрибуции присутствует и в оценке их собственного поведения их оппонентами (Gifford & Hine, 1997; Hine & Gifford, 1996).



Когда война, которую в течение 8 лет (1980–1988) вели между собой Иран и Ирак и которая унесла миллион жизней и разрушила экономику обеих стран, наконец завершилась, оказалось, что граница, послужившая ее причиной, проходит там же, где она проходила в день начала конфликта

Во-вторых, по ходу игры мотивация часто изменяется. Поначалу людям не терпится заработать как можно больше легких денег, потом они стремятся минимизировать свои потери, а под конец озабочены тем, как бы избежать поражения и сохранить лицо (Brockner et al., 1982; Teger, 1980). Такая трансформация мотивов поразительно похожа на то, что происходило во время войны во Вьетнаме. Поначалу речи президента Джонсона были преисполнены заботой о демократии, свободе и справедливости. По мере эскалации конфликта акцент сместился на защиту чести Америки и на избегание национального унижения — неизбежного следствия поражения в войне.

В-третьих, большинство реальных житейских конфликтов, подобных дилемме заключенного и трагедии общинных выгонов, — **игры с ненулевой суммой**. Выигрыши и проигрыши обеих сторон не обязательно равны нулю. Оба могут как выиграть, так и проиграть. Каждая игра — противопоставление сиюминутных интересов индивида благополучию группы в целом и дьявольская социальная ловушка, демонстрирующая, что результатом даже «рационального» поведении индивида может быть вред. Никто злонамеренно не планировал повышать концентрацию диоксида углерода в атмосфере Земли и ее следствия — глобального потепления климата.

Не всегда эгоистичное поведение индивида приносит вред обществу. Во многих сообществах, например в капиталистическом обществе XVIII в., индивиды, стремившиеся оптимизировать собственную прибыль, способствовали тем самым и удовлетворению потребностей других членов общества. Вот что писал по этому

поводу экономист Адам Смит: «Своим обедом мы обязаны не доброте мясника, пивовара или булочника, а их заботе о собственных интересах» (Smith, 1776, p. 18).

Решение социальных дилемм

Как можно настроить людей на сотрудничество во имя их общей выгоды в тех ситуациях, которые действительно являются социальными ловушками? Специалисты, изучавшие дилеммы в лабораторных условиях, предлагают несколько способов (Gifford & Hine, 1997).

Регулирование. Размышляя о трагедии общинных выгонов, Гаррет Хардин писал: «В обществе, которое верит в свободу общинных владений, все преследуют личные интересы, и это стремление приводит к разрушению. Свобода общинных владений разрушает все» (Hardin, 1968). Задумайтесь над таким вопросом: если бы уплата налогов была добровольным делом, много ли нашлось бы желающих платить их полностью? Можно с уверенностью сказать, что нет, и именно поэтому современные общества не могут позволить себе зависеть от благотворительности, когда речь идет о школах, парках, а также о социальной и военной безопасности.

Законы, которые мы принимаем, и заключаемые нами соглашения тоже направлены на достижение общего блага. Международная комиссия по китобойному промыслу определяет согласованные нормы лова этих животных, которые спасают их от полного уничтожения. США и бывший СССР подписали Договор о запрещении ядерных испытаний в атмосфере, цель которого — уменьшение содержания радиоактивных веществ в воздухе, которым мы все дышим. Природоохранное законодательство — если все вынуждены выполнять его требования — распределяет бремя ответственности поровну: ни одной сталелитейной компании не следует бояться, что другие компании, ее конкуренты, выиграют, если смогут пренебречь своими обязательствами перед экологией.

> О том, что принадлежит всем, не заботится никто, и чем больше владельцев, тем меньше заботы.
>
> *Аристотель*

Аналогичным образом и участники лабораторных игр нередко ищут способы так отрегулировать свое поведение, чтобы достичь общего блага. Игроки в «Гайки» могут договориться о том, чтобы в течение одного 10-секундного отрезка времени не брать более одной или двух гаек и предоставить экспериментатору возможность восполнять их запас; они также могут избрать лидера и предоставить ему право решать, сколько гаек может взять тот или иной игрок (Messick et al., 1983; Samuelson et al., 1984).

Однако в реальной жизни за регулирование приходится платить. Платить приходится и за разработку норм и правил, и за принуждение к их исполнению, а также за ограничение личной свободы. Поэтому неизбежно возникает щепетильный политический вопрос: какими должны быть затраты на регулирование, чтобы они не превысили прибыли, которую оно приносит?

Чем меньше, тем лучше. Второй способ решения социальных дилемм заключается в том, чтобы создавать малочисленные группы. В немногочисленных сообществах каждый индивид ощущает себя более ответственным и эффективным (Kerr, 1989). По мере того как численность группы возрастает, возрастает и отказ от сотрудничества, оправдываемый, как правило, примерно такими словами: «От меня все равно ничего не зависит» (Kerr & Kaufman-Gilliand, 1997). В немногочисленных группах люди ощущают свою большую причастность к общему успеху.

Все, что усиливает групповую идентификацию, способствует более эффективному сотрудничеству. Даже непродолжительная дискуссия (всего лишь в течение нескольких минут) или просто вера индивида в то, что он такой же, как и остальные члены группы, могут усилить «мы-чувство» и сотрудничество (Brewer, 1987; Orbell et al., 1988).

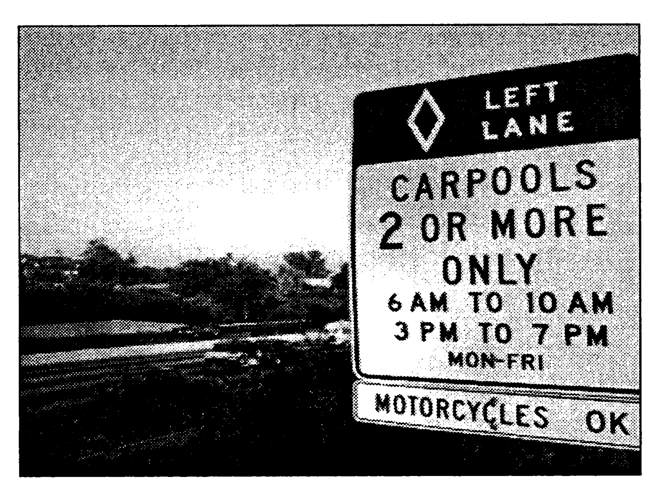
Члены немногочисленных групп менее, нежели члены многочисленных сообществ, склонны присваивать себе большую, чем у остальных, долю ограниченных ресурсов (Allison et al., 1992). На том острове в северо-западной части Тихого океана, где я вырос, наша небольшая община сообща пользовалась источником питьевой воды. В жаркие летние дни, когда уровень воды в резервуаре понижался, над ним загоралась лампочка, которая предупреждала все наши 15 семей о том, что воду нужно экономить. Осознавая свою ответственность друг перед другом и понимая, насколько важен этот режим экономии, каждый из нас вел себя соответствующим образом. Ни разу резервуар не высыхал до дна.

В значительно более многочисленных сообществах, например в любом городе, добровольное самоограничение менее вероятно. Поскольку вред, причиняемый индивидом, распределяется между многими, он может пренебречь значимостью своего личного поступка. Именно поэтому некоторые политологи и социальные психологи утверждают, что там, где это возможно, большие сообщества должны быть поделены на менее многочисленные по территориальному принципу (Edney, 1980). В своей книге «Взаимная помощь», вышедшей в 1902 г., русский революционер Петр Кропоткин нарисовал образ немногочисленных общин, которые он считал более приспособленными для принятия решений во имя всеобщего блага, нежели центральное правительство, принимающее решения на основе консенсуса (Gound, 1988).

> Я убежден в том, что поведение русских и китайцев в такой же степени обусловлено их недоверием к нам, как наше – недоверием к ним. А это, возможно, означает, что мы оказываем весьма заметное влияние на их поведение: относясь к ним, как к врагам, мы оправдываем их враждебность.
>
> Член Сената США
> *Дж. Уильям Фулбрайт*

Коммуникация. Чтобы не угодить в социальную ловушку, люди должны общаться. В лабораторных условиях групповая коммуникация иногда превращается во взаимные угрозы и оскорбления (Deutsch & Krauss, 1960). Однако значительно чаще она приводит к несравненно более тесному сотрудничеству (Bornstein et al., 1988; 1989). В ходе обсуждения дилеммы выковывается групповая идентификация, усиливающая заботу о благополучии группы. При этом также вырабатываются групповые нормы и общие ожидания, а групповое давление заставляет членов группы следовать им. В наибольшей степени благоприятствуют сотрудничеству те дискуссии, которые проводятся не с помощью технических средств коммуникации, а лицом к лицу (Bouas & Komorita, 1996; Drolet & Morris, 2000; Kerr et al., 1994; 1997; Pruitt, 1998).

То, что это действительно так, подтверждается результатами весьма остроумного эксперимента Робина Доуза (Dawes, 1980, 1994). Представьте себе, что исследователь предлагает вам и каждому из шести других незнакомых вам испытуемых получить по 6 долларов. Вы можете также отдать свои деньги другим, зная, что экспериментатор при этом удвоит вашу долю, а каждому из 6 незнакомцев даст по 2 доллара. Никто из них не узнает, отказались ли вы от своих 6 долларов или нет. Если вы все семеро объединитесь и откажетесь от них, каждый из вас положит в карман по 12 долларов. Если вы один откажетесь от этого предложения,



Чтобы изменить поведение своих граждан, многие города изменили правила пользования платными автомобильными дорогами. Такая организация движения, при которой на автострадах для автомобилей с несколькими пассажирами выделена специальная скоростная полоса, а в определенное время суток с них не взимают плату за проезд, делает выгодными коллективные поездки и невыгодными — индивидуальные. (*Текст на плакате*: «Левый ряд. Только для автомобилей с 2 или более пассажирами. Бесплатно: с 6 до 10 и с 15 до 19»)

а остальные согласятся с ним, вы получите 18 долларов. Если вы согласитесь, а другие откажутся, вы не получите ничего. Понятно, что сотрудничество выгодно всем, но оно сопряжено с самопожертвованием и риском. По данным Доуза, лишь 30% испытуемых соглашаются, не дискутируя, на сотрудничество, а после дискуссии — около 80%.

Открытая, честная и свободная дискуссия повышает также уровень доверия. Без коммуникации те, кто не ожидает от других согласия на сотрудничество, тоже отказываются от него (Messй & Sivacek, 1979; Pruitt & Kimmel, 1977). Тот, кто не доверяет, попросту обязан отказываться от сотрудничества: иначе ему не защитить себя от эксплуатации. А отсутствие сотрудничества, в свою очередь, приводит к еще большему недоверию («Что мне остается? Мы живем по закону джунглей»). Результаты лабораторных исследований свидетельствуют: коммуникация повышает уровень доверия и создает условия для достижения договоренностей, которые приносят пользу всем договаривающимся сторонам.

Материальная заинтересованность. Когда экспериментаторы изменяют правила игры таким образом, что сотрудничество становится экономически выгодным, популярность его возрастает (Komorita & Barth, 1985; Pruitt & Rubin, 1986). Изменение «матрицы вознаграждений» способствует решению реальных социальных дилемм. Во многих городах пробки на автострадах и повышенная концентрация вредных примесей в воздухе являются следствием того, что многие граждане предпочитают ездить на работу и с работы на автомобилях. Каждому известно, что один автомобиль не может существенно повлиять на эту картину. Чтобы сделать коллективные поездки более привлекательными с материальной точки зрения, сегодня многие города предоставляют автомобилям, в которых едут не менее двух человек, определенные льготы в виде специальной скоростной полосы на автостраде или уменьшения платы за проезд по ней.

Обращение к альтруистическим нормам. Из главы 12 нам известно, что люди становятся менее эгоистичными, когда ощущают большую ответственность за других. Можно ли, исходя из этого, предположить, что апелляция к альтруистическим мотивам подтолкнет людей к действиям во имя общего блага?

Результаты исследований неоднозначны. С одной стороны, создается впечатление, что одно лишь *знание* опасных последствий отказа от сотрудничества оказывает на него лишь незначительное влияние. Участники лабораторных игр, понимая, что их эгоистичные действия губительны для всех, тем не менее продолжают совершать их. За стенами лабораторий, в реальной жизни, предупреждения о негативных последствиях расточительного отношения к природным ресурсам и призывы к их сбережению оказались малоэффективными. Вскоре после своего избрания на пост президента США Джимми Картер признал необходимым отнестись к энергетическому кризису как к «моральному эквиваленту войны» и призвал нацию соблюдать режим экономии. Когда наступило лето, оказалось, что американцы израсходовали столько бензина, сколько прежде никогда не потребляли. В начале нынешнего века людям уже было известно о надвигающемся «парниковом эффекте», а количество проданных неэкологичных спортивных автомобилей побило все рекорды. Подобно тому как установки порой не могут повлиять на поведение, так и *знание* того, что хорошо, не всегда ведет к хорошим *поступкам*.

И все-таки большинство людей придерживаются норм социальной ответственности, взаимности и справедливости и выполняют свои обязательства перед обществом (Kerr, 1992). Проблема заключается в том, чтобы побудить их действовать в соответствии с этими нормами. Один из возможных способов ее решения — создание ситуаций, предполагающих именно такие действия. Ли Росс и Эндрю Уорд попросили воспитателей, работающих в общежитии Стэнфордского университета, назвать студентов-мужчин, которые, по их мнению, наиболее и наименее склонны к сотрудничеству в игре «Дилемма заключенного» (Ross & Ward, 1996). В действительности же оказалось, что обе группы в равной мере склонны к сотрудничеству. Чрезвычайно сильное влияние на готовность к сотрудничеству оказывало название игры: если исследователи называли ее «Уолл-стрит», сотрудничала одна треть игроков, если же игра называлась «Общиной» — желающих сотрудничать было уже две трети.

> В истории человеческих конфликтов еще не было ситуации, когда большинство было бы столь многим обязано меньшинству.
>
> *Сэр Уинстон Черчилль*
> Речь в Палате общин 20 августа 1940 г.

Коммуникация тоже способствует «пробуждению к жизни» коллективистских норм. Когда участникам лабораторных игр предоставлялась возможность подискутировать, они нередко взывали к норме социальной ответственности: «Если ты подведешь нас, тебя до конца дней будет мучить совесть» (Dawes et al., 1977). Заметив это, исследователи Робин Доуз и его коллеги перед началом «дилеммной» игры прочитали испытуемым небольшую проповедь о преимуществах кооперации, об эксплуатации и этике. Проповедь возымела свое действие: участники игры изъявили готовность пренебречь сиюминутной личной выгодой ради общего блага. (Вспомните, что в главе 12 мы рассказали о том, как активно участвуют в благотворительности — в качестве добровольцев и щедрых жертвователей — люди, регулярно слушающие проповеди в церквах и в синагогах.)

Эффективны ли подобные призывы, если речь идет о крупномасштабных дилеммах? Джеффри Скотт Мио и его коллеги выяснили, что посетители театра, прочитавшие о трагедии общинных выгонов, мусорили меньше, чем посетители, которые прочитали об участии в выборах (Mio et al., 1993). Более того, когда общественная польза от кооперации очевидна, апелляция к норме социальной ответст-

венности приносит успех (Lynn & Oldenquist, 1986). Так, если люди убеждены, что общественный транспорт экономит время, они более склонны пользоваться им, если убеждены и в том, что отказ от личных автомобилей уменьшает содержание вредных выбросов в воздухе (Van Vugt et al., 1996). Сторонники движения за гражданские права ради того, чтобы увеличить число участников маршей, были готовы подвергнуть себя риску быть оскорбленными, избитыми или оказаться в тюрьме. Во время войн люди идут на большие жертвы ради своих групп. По словам Уинстона Черчилля, во время «Битвы за Англию» пилоты Королевских ВВС вели себя как настоящие альтруисты: народ в неоплатном долгу перед теми, кто шел на бой, зная, что вероятность погибнуть весьма велика — 70% (Levinson, 1950).

Подводя итоги, можно сказать следующее: у нас есть возможность минимизировать деструктивные последствия попадания в ловушки социальных дилемм. Для этого нужно соблюдать определенные правила и нормы, регулирующее эгоистичное поведение: нужны немногочисленные группы, предоставление людям возможности обсуждать социальные дилеммы, материальное стимулирование сотрудничества и апелляция к альтруистическим нормам.

Конкуренция

Враждебность нередко возникает в случае, когда группы конкурируют за работу или за жилье; столкновение интересов порождает конфликт, т. е. наблюдается феномен, известный под названием «теории реалистического группового конфликта». Подобная динамика наглядно проявилась во время Второй мировой войны в Шантунге, в лагере для интернированных, в котором японские военные содержали проживавших в Китае иностранцев. Один из узников этого лагеря, Лангдон Джилки, вспоминает, что необходимость делить скудный провиант и жизненное пространство на полу нередко приводила к конфликтам между врачами, миссионерами, юристами, профессорами, бизнесменами, наркоманами и проститутками (Gilkey, 1966). Конкурентная борьба за территорию, работу и политическую власть способствовала и разжиганию конфликта в Северной Ирландии, где начиная с 1969 г. в столкновениях между правящим протестантским большинством и католическим меньшинством погибли более 3200 человек. (В процентном отношении потеря этого числа граждан означает для Северной Ирландии то же самое, что потеря 515 000 человек для США, 107 000 — для Великобритании, 57 000 — для Канады и 36 000 — для Австралии.)

Но можно ли сказать, что конкуренция сама по себе провоцирует вражду и конфликт? Чтобы ответить на этот вопрос, Крэг Андерсон и Мелисса Морроу предложили испытуемым поиграть в видеоигру *Nintendo's Super Mario Brothers* (Anderson & Morrow, 1995). Половина пар играли друг против друга (результаты отдельных игроков сравнивались), а половина — сотрудничали (их результаты суммировались). Оказалось, что соревновавшиеся между собой игроки без необходимости убили (растоптали или застрелили) на 61% больше персонажей игры, чем сотрудничавшие друг с другом. Конкуренция порождает агрессию.

Но «запускает» ли конкуренция механизм деструктивного поведения в условиях, более приближенных к реальным? Чтобы ответить на этот вопрос, можно разделить испытуемых наугад на две группы, заставить их конкурировать за какой-либо ограниченный ресурс и посмотреть, что произойдет. Именно это и сделали Музафер Шериф и его коллеги, которые провели серию впечатляющих экс-

периментов с участием обычных 11–12-летних мальчиков (Sherif et al., 1966). Эти эксперименты были инспирированы воспоминаниями Шерифа о том времени, когда он подростком оказался свидетелем вторжения греческой армии в Турцию в 1919 г.:

> Они начали убивать людей направо и налево. [Это] произвело на меня огромное впечатление. Именно там и тогда я захотел понять, как такое возможно среди людей... Мне захотелось узнать, какой наукой или специальностью нужно овладеть, чтобы понять это межгрупповое варварство (цит. по: Aron & Aron, 1989, р. 131).

Изучив социальные корни варварства, Шериф провел в летних лагерях для школьников несколько экспериментов, каждый из которых продолжался три недели. Один из экспериментов заключался в следующем. Шериф разделил 22 незнакомых друг с другом мальчика из Оклахома-Сити на две группы, отвез их на разных автобусах в бойскаутский лагерь, располагавшийся в национальном парке штата Оклахома *Robber's Cave*, и поселил в спальных корпусах, расположенных в полумиле друг от друга. Почти целую неделю группы даже не подозревали о существовании друг друга. Сообща занимаясь разными делами — приготовлением пищи, походами, сооружением купальни и наведением веревочного моста, — члены каждой группы вскоре очень сдружились между собой. Одна группа назвала себя «Гремучие змеи», другая — «Орлы». Как символ добрых чувств его обитателей, над одним из корпусов появилась надпись: «Дом, милый дом».

> Чтобы скорректировать субъективную ошибку, давай другим на 20% больше, чем рассчитываешь получить от них сам.
>
> *Лайнус Полинг*, 1962

Так была создана групповая идентификация и подготовлена почва для конфликта. В конце первой недели «Гремучие змеи» «обнаружили “Орлов” на “своей” бейсбольной площадке». Когда вслед за этим персонал лагеря предложил обеим группам провести турнир, включающий разные соревнования (по бейсболу, игру в войну, взаимные инспекции жилищ, поиски сокровищ и т. п.), предложение было встречено обеими группами с энтузиазмом. Это были настоящие соревнования: победа одной группы означала поражение другой. «Вся добыча» (медали, ножи) должна была достаться группе — победителю турнира.

Результат? Лагерь постепенно превратился в поле битвы. Он стал похож на сцену из романа Уильяма Голдинга «Повелитель мух», в котором рассказывается о социальной дезинтеграции подростков, оказавшихся на необитаемом острове. В эксперименте Шерифа конфликт начался с того, что соперники стали обзывать друг друга во время соревнований. Вскоре конфликт распространился и на столовую, и дело дошло до «мусорной войны», сжигания флагов, набегов на спальные корпуса и даже до «кулачных боев». Когда мальчиков просили описать соперни-



Конкуренция разжигает конфликт. *На снимке*: эксперимент Шерифа в лагере бойскаутов в национальном парке *Robber's Cave*. Группа подростков проникает в спальный корпус, где живут их соперники

ков, в ход шли такие слова, как «трусливые», «зазнайки» и «подонки»; себя же они считали «смелыми», «бескомпромиссными» и «дружелюбными».

Следствием конкуренции, в которой победа одной стороны означала поражение другой, стали глубокий конфликт, негативное восприятие тех, кто не является членом собственной группы, сильная внутригрупповая сплоченность и чувство гордости. Без сомнения, групповая поляризация «подлила масла в огонь конфликта». Результаты экспериментов свидетельствуют о том, что в ситуациях, провоцирующих конкуренцию, группы ведет себя более «соревновательно», нежели индивиды (Insko et al., 1998; Rabbie, 1998).

Восприятие несправедливости

«Это несправедливо!», «Это же форменный грабеж!», «Мы заслуживаем лучшего отношения!» Подобные высказывания типичны для конфликтов, порожденных тем, что воспринимается как несправедливость. Но что в таком случае «справедливость»? Согласно мнению некоторых социальных психологов, люди воспринимают справедливость как баланс: распределение вознаграждений между индивидами пропорционально их вкладу в общее дело (Walster et al., 1978). Если мы с вами состоим в каких-либо отношениях (работодатель — рабочий, педагог — ученик, муж — жена, коллега — коллега), то справедливой может быть названа ситуация, при которой отношение моих доходов к моему вкладу равно отношению ваших доходов к вашему вкладу.

Если ваш вклад больше, а заработок меньше, чем у меня, вы будете считать, что вас эксплуатируют, и это будет раздражать вас; я же при этом могу чувствовать себя эксплуататором и испытывать чувство вины. Впрочем, весьма вероятно, что вы будете острее переживать подобный дисбаланс (Greenberg, 1986; Messick & Sentis, 1979). Участники экспериментов нередко не требуют распределения в свою пользу или в пользу своей группы, но при этом с радостью принимают кусок пирога, который явно больше среднего, и находят этому обоснование (Diekmann et al., 1997). Латиша может не требовать себе премии, которая превышает среднюю, но если такое случится, она легко найдет оправдание этому.

> Вознаграждение должно «соответствовать заслугам», ибо все согласны с тем, что распределение должно в определенном смысле быть сообразным заслугам, хотя не все подразумевают под заслугами одно и то же.
>
> *Аристотель*

Мы можем согласиться с тем, что справедливость — это баланс, но разойтись в оценке того, являются ли наши отношения сбалансированными. Если речь идет о двух коллегах, что, по мнению каждого из них, является релевантным вкладом? Тот, кто старше, может отдавать предпочтение такой системе оплаты труда, которая базируется на стаже, а тот, кто помоложе, — той, которая принимает во внимание конкретную работу, выполняемую в данное время. Чей подход возобладает, если имеют место подобные разногласия? В подавляющем большинстве случаев тому, кто обладает большей социальной властью, удается убедить и себя, и окружающих в том, что он заслуживает то, что получает (Micula, 1984). Этот феномен называется «золотым правилом»: правила устанавливает тот, в чьих руках «золото».

Как следует из этого правила, эксплуататор может успокоить свою совесть и оправдать существующую систему вознаграждений, принижая роль эксплуатируемых. Мужчины могут воспринимать более низкую оплату женского труда как

справедливое следствие их менее значимых вкладов. Как мы уже отмечали в главе 9, причиняющие зло могут возлагать вину за это на жертву, поддерживая тем самым собственную веру в справедливое устройство мира.

А как же реагируют те, кого эксплуатируют? Элайн Хатфилд, Уильям Уолстер и Эллен Бершайд выявили три возможных варианта (Hatfield, Walster & Berscheid, 1978). Люди могут принимать и оправдывать свое униженное положение («Мы бедны, но другого мы не заслуживаем, и мы счастливы»). Они могут требовать компенсации, для чего способны без конца приставать к своим эксплуататорам, надоедать им и даже обманывать их. Если все эти средства не достигают цели, они могут попытаться восстановить справедливость с помощью такого оружия, как возмездие.

Одно из интересных и подтвержденных экспериментально следствий теории, согласно которой справедливость — это баланс, заключается в следующем: чем более компетентными и достойными ощущают себя люди (чем выше они ценят свои вклады), тем острее они чувствуют, что их недооценивают, и тем более стремятся отомстить за это (Ross et al., 1971). Инициаторами мощных социальных протестов обычно выступают те, кто считает, что он достоин более высокого вознаграждения, чем то, которое получает.

Проблему распределения нельзя решить тривиальным путем. Справедливость в ее разных ипостасях — причина детских ссор, сетований коллег, ухода из групп ее членов, столкновений характеров и войн между странами. Родителям, работодателям, педагогам и президентам известно, что наиболее распространенной реакцией на любое распределение ресурсов является слово «несправедливо».

Арнольд Кан и Уильям Гэддерт, 1985

После 1970 г. положение женщин на рынке труда заметно улучшилось. Парадоксально, но одновременно возросло и количество людей, считающих, что в целом женщинам живется хуже, чем мужчинам (табл. 13.1), — факт, не объяснимый с позиций теории баланса.

Таблица 13.1

По результатам опроса общественного мнения (Институт Гэллапа), большинство респондентов считают, что женщинам живется хуже, чем мужчинам

Как вы считаете, кто — мужчины или женщины — живут в этой стране лучше? (Примите во внимание все аспекты жизни.)		
	1972	**1993**
Мужчины	29%	60%
Женщины	35%	21%
Одинаково	30%	15%
Не знаю	6%	5%
Источник: Roper Centre for Public Opinion Research, 1997.		

До тех пор пока женщины сравнивали свои возможности и заработки с возможностями и заработками других женщин, они в основном были удовлетворены своим положением, хотя и сегодня выполняют бóльшую часть домашней работы (Jackson, 1989; Major, 1989, 1993). Но по мере того как женщины все более и более осознавали свое равенство с мужчинами, их чувство относительной депривации становилось все острее. Если работа секретаря и водителя грузовика «сравнимы

по своей значимости» (с точки зрения необходимых навыков), значит, они заслуживают и сравнимой оплаты; это и есть справедливость в понимании защитников равенства полов (Lowe & Wittig, 1989).

Критики теории баланса утверждают, что баланс вклада и вознаграждения — не единственно возможное определение справедливости. (Прервите чтение и подумайте: вы сами можете предложить другое?) По мнению Эдуарда Сэмпсона, сторонники теории баланса ошибаются, считая, что экономические принципы, которыми руководствуется западный капиталистический мир, универсальны (Sampson, 1975). Для некоторых некапиталистических культур справедливость — это не баланс, а уравниловка или даже удовлетворение потребностей: «От каждого по способностям, каждому по потребностям» (Карл Маркс). Если вознаграждения распределяются между членами одной группы, люди, социализированные под влиянием такой коллективистской культуры, как китайская иди индийская, в отличие от индивидуалистов-американцев отдают предпочтение уравнительному распределению или распределению по потребностям (Hui et al., 1991; Leung & Bond, 1984; Murphy-Berman et al., 1984).

В коллективистской Японии, в стране, где старость окружена почетом, оплата труда значительно чаще зависит не от его производительности, а от стажа (Kitayama & Markus, в печати). В индивидуалистической Америке 53% респондентов высказываются в пользу сдельной оплаты труда; эту точку зрения разделяют лишь 32% британцев и 26% испанцев. Должно ли правительство уменьшить разрыв между высоко- и низкооплачиваемыми работниками или гарантировать доход не ниже прожиточного уровня? Утвердительный ответ на этот вопрос дали 39% американцев, 48% канадцев и 65% британцев (Brown, 1995). Даже в индивидуалистических культурах к определению справедливости порой подходят не

Социальная психология в моей работе

Я стала социальным психологом в тот самый день, когда появилась в Беркли и начала учиться в колледже, хотя в то время я этого и не понимала. Этот кампус привлек меня своей социальной активностью. Наблюдая за тем, как разворачиваются баталии вокруг апартеида в ЮАР, и поступлением в колледж представителей национальных меньшинств в соответствии с программой позитивных действий, я восхищалась тем, как участники дискуссий обосновывают свои диаметрально противоположные точки зрения, и тем, как им при этом удается избегать конфликтов. Изучая социальную психологию, я открыла для себя совершенно уникальную область этой науки и попыталась именно в ней найти ответы на эти вопросы.

Работая над магистерской диссертацией, я, изучая проблему социального неравенства, попыталась понять, почему одни люди принимают его, а другие борются с ним. То, что мне удалось выяснить, поразило меня: оказывается, люди, получающие максимальные доходы, не более склонны принимать социальное неравенство, чем те, кто получает значительно меньше. Более склонны мириться с социальным неравенством те, кто считает, что общество предоставляет возможности для движения наверх. Сделав это противоречащее интуиции открытие, я окончательно «подсела» на социальную психологию. Сейчас в качестве социального психолога Калифорнийского университета в Лос-Анджелесе я изучаю, как справедливые процедуры в процессе принятия решений могут помочь людям согласиться с противоречивыми решениями и в конечном счете сделать возможным жизнеспособное мультикультурное общество.

Йен Хио, University of California, Berkely, 1990

только с позиции баланса, но и с иных позиций (Deutsch, 1985). В семье или в альтруистическом сообществе критерием могут быть потребности. В дружбе критерием справедливости может быть баланс. В отношениях, которые строятся на принципе соревновательности, победитель получает все.

Если ситуация именно такова, насколько универсальна тенденция определять справедливость как баланс между вкладом и доходом? И как следует распределять вознаграждения? Исходя из потребностей? Руководствуясь таким принципом, как уравниловка? Учитывая заслуги? Сочетая эти подходы? Политический философ Джон Роулз предлагает нам представить себе будущее, в котором наше собственное положение на экономической лестнице пока неизвестно (Rawls, 1971). Какой стандарт справедливости вы бы предпочли? По данным Грегори Митчелла и его коллег, студенты Американского университета[1] склоняются в пользу уравниловки и удовлетворения потребностей на тот случай, если они окажутся «на дне», но не отказываются и от того, чтобы в определенной степени учитывалась и производительность труда (Mitchell et al., 1993).

Искаженное восприятие

Вспомните, что *конфликт* — это восприятие несовместимости действий или целей. Во многих конфликтах присутствует лишь весьма незначительное «рациональное зерно» — действительно несовместимые цели, однако значительно большую проблему создает искаженное восприятие мотивов и целей другой стороны. Некоторые цели «Орлов» и «Гремучих змей» действительно были несовместимы друг с другом, однако существовавшие между ними различия были явно преувеличены субъективным восприятием участников конфликта (рис. 13.3).

В предыдущих главах мы уже говорили о происхождении подобных искажений восприятия. *Предрасположенность в пользу самих себя* приводит к тому, что индивиды и группы гордятся своими добрыми делами и снимают с себя ответственность за дурные поступки, отказывая другим в праве на то же самое. Тенденция к *самооправданию* усугубляет склонность людей к отрицанию вредных последствий тех дурных поступков, от которых невозможно откреститься, а благодаря *фундаментальной ошибке атрибуции* каждая из сторон видит в недружественности другой стороны отражение ее враждебных диспозиций. Следствием этого ста-

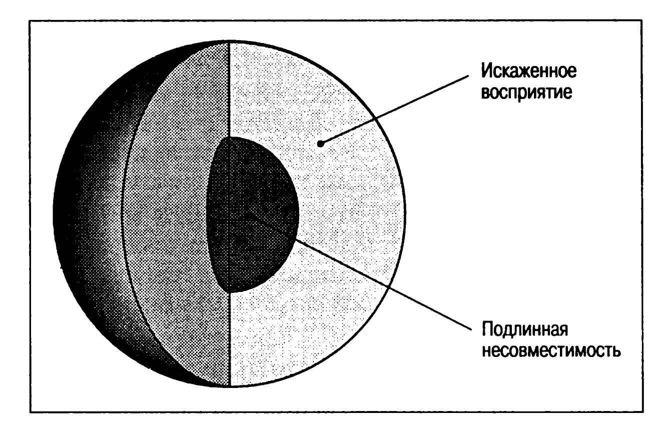


Рис. 13.3. Многие конфликты – это небольшое «рациональное зерно» действительно несовместимых целей, погруженное в значительно больший по объему «клубок» искаженного восприятия

[1] Частный университет, находится в г. Вашингтоне. — *Примеч. перев.*

новится ситуация, при которой человек фильтрует информацию и интерпретирует ее в соответствии со своими *предубеждениями*. В группах часто происходит *поляризация* этих тенденций к предрасположенности в пользу самих себя и к самооправданию. Одним из симптомов *огрупплениого мышления* является восприятие собственной группы как нравственной и сильной, а группы оппонента — как аморальной и слабой. Террористические акты, которые большинство людей считают проявлениями низости и жестокости, для других — «священная война». Действительно, одной лишь принадлежности к группе достаточно для «запуска» механизма предрасположенности в пользу своей группы. А сформировавшиеся негативные стереотипы нередко оказываются живучими даже тогда, когда реальность противоречит им.

Поэтому нет ничего удивительного в том, что у конфликтующих сторон формируются искаженные образы друг друга, и мы не должны заблуждаться на этот счет. Парадоксально, но даже типы искаженного восприятия предсказуемы.

Зеркальное восприятие

Поразительно, насколько искаженное восприятие друг друга присуще обеим сторонам конфликта. Они приписывают себе в качестве добродетели то, что у противника считают грехом. Когда американский психолог Ури Бронфенбреннер посетил в 1960 г. бывший Советский Союз и поговорил со многими простыми людьми, он был поражен, насколько их слова об Америке совпадают с тем, что американцы говорили про Россию (Bronfenbrenner, 1961). Русские говорили о том, что американское правительство — это милитаристы и агрессоры, что оно эксплуатирует и угнетает свой народ и что американской дипломатии нельзя доверять. «Медленно и болезненно до тебя доходит, что, как это ни удивительно, но искаженное восприятие нас русскими есть зеркальное отражение нашего восприятия русских».

> Современная напряженность с ее угрозой национального уничтожения сохраняется благодаря двум чрезвычайно живучим иллюзиям. Одна из них – абсолютная уверенность стран [бывшего] социалистического лагеря в том, что капиталистические страны готовятся к нападению на них и что это нападение – лишь вопрос времени. Вторая иллюзия – абсолютная уверенность капиталистических стран в том, что страны [бывшего] социалистического лагеря готовятся к нападению на них и что это нападение – лишь вопрос времени.
>
> Генерал *Дуглас Мак-Артур*, 1966

На основании анализа восприятия русскими и американцами друг друга, выполненного психологами (Tobin & Eagles, 1992; White, 1984) и политологами (Jervis, 1985), можно сказать, что зеркальное восприятие сохранялось и в 1980-е гг. Одни и те же действия (патрулирование подводных лодок у чужого побережья, снабжение оружием малых народов) воспринимались как более враждебные, если их совершали *они*. Например, американское правительство комментировало вторжение СССР в Афганистан во многом точно так же, как СССР в свое время комментировал вторжение США во Вьетнам.

Зеркальное восприятие способствует также и гонке вооружений. Из заявлений политиков следует, что народы обеих стран: 1) всем прочим решениям предпочитают двухстороннее разоружение; 2) более всего стремятся к разоружению, в то время как другая сторона разоружается; 3) но считают, что другая сторона желает добиться военного превосходства (Plous, 1985; 1993; табл. 13.2). В результате обе стороны чувствуют, что вынуждены вооружаться, хотя и уверяют в своей приверженности разоружению.

Таблица 13.2

Гонка вооружений как следствие зеркального восприятия

Постулат	Цитата из выступления Президента США	Цитата из выступления Генерального секретаря ЦК КПСС
1. «Мы отдаем предпочтение взаимному разоружению»	«Мы более всего хотим вместе с ними сократить количество вооружений» (*New York Times, 15.06.84*).	«Мы не стремимся... к военному превосходству над ними; мы хотим окончания, а не продолжения гонки вооружений» (*New York Times, 12.03.85*).
2. «Пока другая сторона вооружается, мы должны избегать разоружения»	«Мы отказываемся становиться слабее, пока наши потенциальные противники не отказались от своих имперских замашек» (*New York Times, 18.06.82*).	«Наша страна не стремится к [ядерному] превосходству, но и не позволит другой стороне достичь его» (*Правда, 9.04.84*).
3. «В отличие от нас другая сторона стремится к военному превосходству»	«Лидеры [бывшего] Советского Союза не столько стремятся к миру, сколько к расширению с помощью оружия сферы своего влияния» (*New York Times, 28.06.84*).	«Основным препятствием — и в этом убеждает весь ход Женевских переговоров — являются попытки США и их союзников достичь военного превосходства» (*Правда, 3.01.84*).
Источник: Plous, 1985; 1993.		

Когда же напряженность возрастает, например во время международных кризисов, становится труднее мыслить логически (Janis, 1989). Представления о противнике становятся еще более упрощенными и стереотипными, а принятие непродуманных, интуитивных решений — более вероятным. Экспериментально доказано, что одного лишь предчувствия конфликта достаточно для «замораживания» мышления и «блокировки» творческого решения проблемы (Carnevale & Probst, 1998). Социальный психолог Филип Тетлок, проанализировав разные аспекты советской и американской политической риторики после 1945 г., пришел к выводу о негибкости мышления лидеров обеих стран (Tetlock, 1988). Во время блокады Берлина, корейской войны и советского вторжения в Афганистан предельно упрощенные политические заявления превращались в застывшие формулы, в которых присутствовало либо «черное», либо «белое» и не было места полутонам. В другие периоды — особенно после того, как Генеральным секретарем ЦК КПСС был избран Михаил Горбачев, — политики признавали, что мотивы каждой страны сложны, что и нашло свое отражение в их заявлениях (рис. 13.4).

Исследователи проанализировали также и политическую риторику, предшествовавшую началу крупнейших войн, внезапных военных нападений, ближневосточных конфликтов и революций (Conway et al., 2001). Едва ли не во всех случаях по мере приближения конфликта мышление лидеров нападавших стран становилось все более и более примитивным («мы — хорошие, а они — плохие»). Однако, как отмечает Тетлок, новым советско-американским соглашениям всегда предшествовал *отказ* от упрощенческой риторики. Его оптимизм подтвердился: сначала в 1988 г., во время пребывания президента Рейгана в Москве, был подписан советско-американский Договор о сокращении ракет средней дальности с ядерными боеголовками, а затем во время пребывания в Нью-Йорке Горбачев,

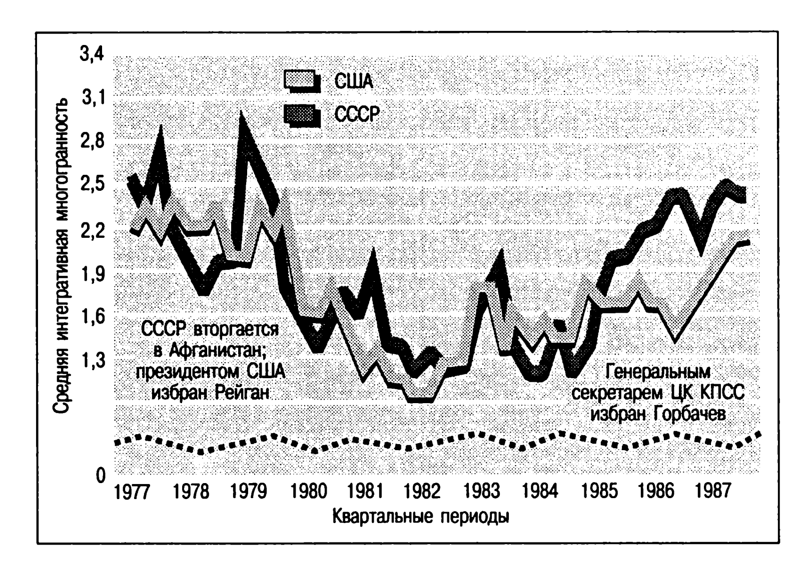


Рис. 13.4. Многогранность официальных советских и американских политических заявлений (1977–1986). *Источник*: Tetlock, 1988

выступая в ООН, сообщил о выводе из Западной Европы 500 000 советских военнослужащих.

> Мне хотелось бы верить, что благодаря нашим общим усилиям осуществятся наши надежды и завершится эра войн, конфронтации и региональных конфликтов, прекратится варварское истребление природных ресурсов, и мы навсегда забудем об ужасах голода и нищеты и о политическом терроризме. Это наша общая цель, и достичь ее можно только сообща.

Но если восприятие одной стороны не соответствует восприятию другой, то как минимум одна их них воспринимает другую искаженно. А подобное искажение восприятия, считает Бронфенбреннер, «есть психологический феномен, не имеющий аналогов по серьезности своих последствий... ибо при этом *складывается такой образ [врага], который имеет обыкновение самоподтверждаться*». Ожидая от *В* враждебных действий, *А* может относиться к *В* так, что поведение *В* подтвердит его подозрения, и порочный круг замкнется. Вот что пишет об этом Мортон Дойч:

> Вы слышите лживую сплетню о том, что ваш друг нелестно отзывается о вас; вы устраиваете ему выговор; в ответ он ругает вас, т. е. оправдывает ваши ожидания. То же самое происходит и в политике: если лидеры Запада и Востока убеждены в неизбежности войны и каждый из них пытается как можно надежнее защититься от другого, этот другой будет вести себя так, что оправдает начальный шаг (Deutsch, 1986).

Известно немало примеров того, как негативное **зеркальное восприятие** препятствовало достижению мира.

- Обе стороны арабо-израильского конфликта настаивают на том, что «мы» вынуждены так действовать, чтобы защитить свою безопасность и свою территорию, в то время как «они» хотят уничтожить нас и завладеть нашей землей. «Мы» испокон веков живем на этой земле, а они — «захватчики». «Мы» — жертвы, «они» — агрессоры (Heradsveit, 1979; Rouhana & Bar-Tal, 1998). При таком взаимном недоверии трудно говорить о каких бы то ни было переговорах.



Самоподтверждающееся зеркальное восприятие является отличительным признаком таких глубоких конфликтов, как конфликт в бывшей Югославии

- В Ольстере, в Университете Северной Ирландии, Дж. А. Хантер и его коллеги продемонстрировали студентам, протестантам и католикам, видеозаписи нападений протестантов на католическую похоронную процессию и католиков — на похоронную процессию протестантов. Большинство студентов приписали причины агрессивности другой стороны ее «кровожадности», а нападение «своих» расценили как акт возмездия или самозащиты (J. A. Hunter et al., 1991).
- Аналогичную предрасположенность в пользу своей группы и соответствующее ей искаженное восприятие демонстрируют и конфликтующие в Бангладеш мусульмане и индуисты (Islam & Hewstone, 1993).

Негативное зеркальное восприятие проявляется также в конфликтах между немногочисленными группами и между индивидами. Как нам уже известно из описания «дилеммных» игр, каждая из сторон может сказать: «Мы хотим сотрудничать, но их отказ от сотрудничества заставляет нас обороняться». С подобными объяснениями столкнулись Кеннет Томас и Луи Понди, когда они изучали поведение управленцев (Thomas & Pondy, 1977). Рассказывая по просьбе исследователей об каком-либо серьезном из недавних конфликтов, только 12% респондентов полагали, что другая сторона готова к сотрудничеству; о собственной готовности к сотрудничеству упомянули 74% респондентов. По словам управленцев, они «предлагали», «информировали» и «рекомендовали», в то время как противоборствующая сторона «требовала», «отвергала все мои предложения» и «отказывалась». То же самое можно сказать и про голландских переговорщиков и правительственных чиновников: они тоже склонны считать, что их тактика на переговорах «хорошо продумана» и свидетельствует об их готовности «слушать» и «сотрудничать»; что же касается второй договаривающейся стороны, то они чаще «прибегают к угрозам», «блефуют» или «избегают обсуждения сути проблемы» (De Dreu et al., 1995).

> **Американцы – хорошие ребята, только вот лидеры у них никудышные.**
>
> Слова *Адала Гезана*, бакалейщика из Багдада, после бомбардировки Ирака американцами

Конфликт между группами нередко подогревается иллюзорными представлениями о том, что все зло — от руководителей противоборствующей группы, а члены ее, хотя они и несамостоятельны и ими манипулируют, — на нашей стороне.



Зеркальное восприятие подливает масла в огонь конфликта. Когда в 2000 г. оказалось, что исход президентских выборов зависит от результатов пересчета голосов в штате Флорида, и сторонники Гора, и сторонники Буша говорили примерно одно и то же: «Нам нужно лишь одно – честный и правильный подсчет голосов. Наши соперники хотят украсть у нас победу»

Этот феномен *«лидер плох, а люди хороши»* проявился в том, как американские и советские граждане воспринимали друг друга в период холодной войны. США начали в войну во Вьетнаме, веря, что в регионе, где господствуют вьетконговские «террористы», у них полно союзников, которые только и ждут их прихода. Как стало ясно впоследствии из информации, которая до поры до времени была секретной, власти выдавали желаемое за действительное.

Еще один тип зеркального восприятия — взаимное преувеличение позиций обеими сторонами. Позиции людей, имеющих разные взгляды на такие проблемы, как аборты, смертная казнь или сокращение бюджетных ассигнований, зачастую различаются меньше, чем кажется самим оппонентам. Каждая из сторон преувеличивает экстремизм другой стороны, особенно если эта группа стремится к каким-либо переменам. Каждая сторона считает, что «наши» представления базируются на фактах, а «они» интерпретируют факты в соответствии со своей идеологией (Keltner & Robinson, 1996; Robinson et al., 1995). Именно из таких неадекватных представлений об оппоненте и возникают культурные войны. По мнению Ральфа Уайта, сербы начали войну в Боснии отчасти из гиперболизированного страха перед умеренно религиозными боснийскими мусульманами, которых они ошибочно приравняли к исламским фундаменталистам и фанатичным террористам Ближнего Востока (White, 1996; 1998).

Изменение восприятия

Если верно, что искаженное восприятие — «спутник» конфликтов, оно должно появляться и исчезать по мере того, как вспыхивают и гаснут сами конфликты. Именно это и происходит, причем с поразительной регулярностью. Те же самые процессы, которые создают образ врага, могут до неузнаваемости изменить его, когда враг становится союзником. Так, те, кто во время Второй мировой войны были «кровожадными, жестокими, вероломными япошками с торчащими зубами», вскоре превратились в глазах граждан Северной Америки (Gallup, 1972) и для масс-медиа в наших «интеллигентных, трудолюбивых, дисциплинированных и изобретательных союзников». Зато русские, их союзники по антигитлеровской коалиции, стали «воинственными» и «вероломными».

Немцы, которых после двух мировых войн ненавидели, сначала стали предметом восхищения, а потом их снова возненавидели и вновь возлюбили: судя по всему, та черта национального немецкого характера, которая раньше считалась «жес-



Изменение восприятия. Североамериканцы, когда-то бывшие друзьями Ирака, во время войны в Персидском заливе (1991 г.) стали его врагами и друзьями Кувейта

токостью», таковой более не считается. До тех пор пока Ирак воевал с Ираном, хотя при этом он использовал химическое оружие и уничтожал своих собственных граждан — курдов, его поддерживали многие страны. Враг нашего врага — наш друг. Когда же в войне с Ираном была поставлена точка и Ирак вторгся в богатый нефтью Кувейт, его действия мгновенно были названы «варварскими». Поразительно, как быстро изменяются образы наших врагов.

Масштабы искажения восприятия во время конфликта — отрезвляющее напоминание о том, что люди, находящиеся в здравом уме и не отличающиеся патологической злобностью, тоже способны создать искаженные представления о своих антагонистах. Когда мы конфликтуем с какой-либо другой страной, другой группой или просто с соседом по комнате в общежитии или с одним из родителей, то с готовностью (и ошибочно) воспринимаем свои собственные мотивы и действия как исключительно благородные, а мотивы и действия другой стороны — как злонамеренные. Обычно наши оппоненты отвечают нам тем же: у них складывается зеркальное восприятие наших поступков.

Итак, пойманные в социальную ловушку, конкурирующие за ограниченные ресурсы или конфликтующие из-за воспринимаемой несправедливости стороны продолжают конфликтовать до тех пор, пока что-нибудь не заставит их избавиться от искаженного восприятия и начать урегулирование их подлинных разногласий. Поэтому полезным может оказаться такой совет: конфликтуя с кем бы то ни было, не думайте, что он не способен разделять ваши нравственные ценности. Лучше сравните свое и его восприятие, помня о том, что, скорее всего, ваш оппонент воспринимает ситуацию иначе, чем вы.

Резюме

При любом взаимодействии двух человек, двух групп или двух стран их потребности и цели (в том виде, как они их воспринимают) могут вступить в противоречие. Многие социальные проблемы возникают вследствие того, что люди стремятся к удовлетворению собственных эгоистичных интересов в ущерб интересам всего общества. Две лабораторные игры — «Дилемма заключенного» и «Трагедия общинных выгонов» — отражают суть противоречий между благополучием индивидуума и благополучием общества. В реальной жизни, как и в лабораторном эксперименте, можно избежать подобных ловушек. Для этого нужно разрабатывать

правила, регулирующие эгоистичное поведение, создавать немногочисленные группы, в которых люди чувствуют ответственность друг за друга, предусматривать возможность коммуникации, потому что она способствует снижению уровня взаимного недоверия, использовать материальное стимулирование сотрудничества и обращаться к альтруистическим чувствам людей.

Когда люди конкурируют за ограниченные ресурсы, человеческие отношения нередко тонут в море предрассудков и враждебности. Результаты знаменитых экспериментов Музафера Шерифа свидетельствуют о том, что конкуренция, в которой победа одного означает поражение другого, быстро превращает незнакомых людей во врагов, порождая несдерживаемую воинственность даже у мальчиков, которые в иных условиях вполне контактны.

Конфликты возникают и тогда, когда люди чувствуют, что с ними поступают несправедливо. Согласно теории баланса, «справедливость» для людей — это распределение вознаграждения пропорционально вкладам. Конфликты возникают, если люди выражают несогласие с оценкой их вкладов, а следовательно и с тем, что вознаграждения распределены справедливо.

Нередко конфликты содержат лишь небольшое рациональное зерно действительно несовместимых друг с другом целей, окруженное толстым слоем искаженного восприятия конфликтующими сторонами мотивов и целей друг друга. Часто конфликтующие стороны зеркально воспринимают друг друга. Если обе стороны считают, что «мы стремимся к миру, а они мечтают о войне», каждая из них может относиться к другой так, что в конце концов спровоцирует ее на демонстрацию враждебности и получит подтверждение своих ожиданий. Международные конфликты нередко подпитываются иллюзией «злонамеренный лидер — хороший народ».

Примирение

Деструктивный конфликт – порождение сил зла. Однако есть силы, способные разрешить конфликт конструктивно. Что же это за силы, создающие мир и гармонию?

Выше было рассказано о том, как социальные ловушки, конкуренция, воспринимаемая несправедливость и искаженное восприятие разжигают конфликты. Картина, конечно, мрачноватая, но не безнадежная. Бывает, — если вражда превращается в дружбу, — что сжатые кулаки превращаются в ладони, протянутые для рукопожатия. Внимание социальных психологов сосредоточено на четырех стратегиях, помогающих врагам стать друзьями. Их легко запомнить как четыре «К» примирения: контакт, кооперация, коммуникация и консилиация (умиротворение).

Контакт

Что произойдет, если два конфликтующих человека или две конфликтующие группы вступят в тесный контакт? Поможет ли это им лучше узнать друг друга и проникнуться взаимной симпатией? Может быть, да, а возможно, и нет. Из главы 3 нам известно, что негативные ожидания делают наши суждения пристрастными и вызывают самоосуществляющееся пророчество. Но нам также известно и другое (см. главу 11): территориальная близость в сочетании со взаимодействием, ожиданием этого взаимодействия или сам факт присутствия индивида способны усилить симпатию. Из главы 4 мы узнали, что вульгарный расизм — в полном со-

ответствии с тезисом «установки есть следствие поведения» — пошел на убыль после того, как было покончено с десегрегацией. Если сейчас этот принцип социальной психологии кажется очевидным, вспомните, что именно так всегда и бывает после того, как что-то становится нам известно. В 1896 г. тезис о том, что десегрегация может повлиять на расовые установки, отнюдь не казался Верховному суду США очевидным. В то время очевидным казалось совсем другое, а именно: «законодательство не в силах искоренить расовые инстинкты» (из вердикта по делу «Плесси против Фергюсона»).

> Нам больше известно о войне и о том, как убивать, чем о мире и о том, как жить.
>
> Генерал *Омар Брэдли* (1893–1981), бывший начальник генштаба армии США

В США в течение последних трех десятилетий сегрегация и расовые предрассудки шли на убыль одновременно. Можно ли утверждать, что межрасовые контакты стали причиной улучшения установок? Повлияли ли они на тех, кто на собственном опыте узнал, что такое десегрегация?

Улучшает ли десегрегация расовые установки?

Школьная десегрегация принесла вполне реальную, поддающуюся измерению пользу, в частности, в колледжах увеличилось число чернокожих студентов и выпускников (Stephan, 1988). Привела ли десегрегация в таких сферах, как образование, проживание и работа, также к благоприятным *социальным* результатам? Однозначно ответить на этот вопрос нельзя.

С одной стороны, результаты многих исследований, проведенных вскоре после того, как по окончании Второй мировой войны началась десегрегация, позволяют говорить о существенном улучшении отношения белых американцев к афроамериканцам. Межрасовые контакты способствовали уменьшению предрассудков; сказанное в одинаковой мере относится к служащим и посетителям супермаркетов, к морякам торгового флота, к чиновникам правительственных учреждений, к офицерам полиции, к людям, живущим по соседству, и к студентам (Amir, 1969; Pettigrew, 1969). Так, незадолго до окончания Второй мировой войны в армии были частично десегрегированы несколько стрелковых рот (Stouffer et al., 1949). Когда был проведен опрос, оказалось, что в тех ротах, которых не коснулась десегрегация, ее одобряют 11% белых солдат, а в тех, где она была проведена частично, — 60%.

Аналогичные результаты были получены Мортоном Дойчем и Мэри Коллинз, которым, словно по специальному заказу, представилась прекрасная возможность провести полевое исследование (Deutsch & Collins, 1951). В соответствии с законом, принятом в штате Нью-Йорк, город Нью-Йорк десегрегировал муниципальное жилье, и представители разных рас начали селиться в одних и тех же домах. На другом берегу Гудзона, в Нью-Арке, белые и чернокожие граждане получали муниципальные квартиры в разных домах. После проведения опроса оказалось, что белые женщины, жившие по соседству с афроамериканцами, значительно более активно поддерживали десегрегацию и отмечали, что их отношение к чернокожим улучшилось. Гипертрофированные стереотипы не выдержали столкновения с реальностью. Одна из респонденток сказала: «Мне это даже нравится. Я поняла, что они такие же люди, как мы».

Результаты научных исследований, подобные этим, повлияли и на решение о десегрегации школ, принятое Верховным судом США в 1954 г., и на движение

за гражданские права, развернувшееся в 1960-е гг. (Pettigrew, 1986). Что же касается результатов изучения школьной десегрегации, то они оказались менее оптимистическими. Изучив все доступные публикации, Уолтер Стивен пришел к выводу: десегрегация не оказала существенного влияния на расовые установки (Stephan, 1986). Что касается афроамериканцев, то для них наиболее ощутимым следствием десегрегации среднего образования явилось увеличение шансов на обучение в десегрегированных (или предназначенных преимущественно для белых) колледжах, на проживание в десегрегированных домах и микрорайонах и на работу в десегрегированных организациях.

Многие программы обмена студентами тоже оказались не очень результативными в том, что касается позитивного влияния на отношение студентов к принимающим странам. Например, когда энергичные американские студенты обучаются во Франции и живут вместе с другими американцами, их стереотипы в отношении Франции остаются практически неизменными (Stroebe et al., 1988). То же самое можно сказать и о ненависти руандийских хуту к их соседям, тутси, которая не уменьшилась, несмотря на контакт между этими племенами, и о сексизме многих мужчин, живущих в постоянном контакте с женщинами. Возможно, люди способны с большей легкостью демонстрировать презрительное отношение к гомосексуалистам или иммигрантам, которых видят впервые в жизни, но они могут относиться с пренебрежением и к тем, кого регулярно встречают.

Так что в некоторых случаях десегрегация способствует изживанию предрассудков, а в некоторых — нет. Это несовпадение результатов разожгло «детективный азарт» исследователей. В чем причина? До сих пор мы рассматривали все случаи десегрегации вместе. В реальной же жизни десегрегация реализуется разными способами и в разных условиях, сильно отличающихся друг от друга.

В каких случаях десегрегация улучшает расовые установки?

Может ли количество межрасовых контактов быть одним из факторов? Судя по всему, — да. Чтобы понять, с кем дети данной расы обедают, бездельничают и разговаривают, исследователи посетили десятки десегрегированных школ. Контакты зависят от расовой принадлежности. Белые преимущественно общаются с белыми, чернокожие — с чернокожими (Schofield, 1982; 1986). Школьные программы, нацеленные на выявление способных детей, нередко способствуют ресегрегации: появляются классы, в которых академически успешные белые дети составляют большинство.

Дружба. Более обнадеживающие результаты первых исследований свидетельствуют о том, что, в отличие от совместного обучения в школах, совместная работа (служащие магазинов), служба в армии и совместное проживание с присущими им многочисленными межрасовыми контактами весьма существенно снижают уровень противостояния, характерный для начальных межгрупповых контактов. Аналогичные результаты получены и при изучении продолжительных личных контактов между белыми и чернокожими заключенными или между белыми и чернокожими девушками, которые вместе отдыхают в десегрегированном летнем лагере (Clore et al., 1978; Foley, 1976). Что же касается американских студентов, обучавшихся в Англии или в Германии, то чем больше контактов с англичанами или с немцами было у них за время учебы, тем более позитивным было их отношение к принимавшим странам (Stangor et al., 1996). В лабораторных экспе-

риментах наиболее позитивные установки в отношении тех, кто не были членами их группы, сформировались у испытуемых, которые обрели среди них друзей (Pettigrew, 2000; Wright et al., 1997).

Результаты опроса более 4000 европейцев подтверждают: дружба — ключ к успешным контактам. Человек, у которого есть друг, принадлежащий к национальному меньшинству, не только значительно более склонен к симпатии и поддержке его группы, но и позитивнее относится к иммиграции в его страну представителей этого этноса. Сказанное относится и к установкам немцев в отношении турок, и к установкам французов в отношении выходцев из Азии и из Северной Африки, и к установкам голландцев в отношении индонезийцев и турок, а также к установкам британцев в отношении выходцев из Западной Индии и Азии (Brown et al., 1999; Hamberger & Hewsone, 1997; Pettigrew, 1997). То же самое можно сказать и про отношение к геям: люди, лично знакомые с кем-либо из них, относятся к гомосексуалам значительно более терпимо (Herek, 1993). Дополнительные исследования, посвященные изучению отношения к пожилым людям, умственно отсталым, больным СПИДом и к инвалидам, подтверждают вывод о том, что личный контакт нередко прогнозирует позитивные установки (Pettigrew, 1998).

Равноправный контакт. Социальные психологи, поддерживавшие десегрегацию, никогда не утверждали, что улучшению установок способствуют *любые* контакты. Они не ожидали ничего хорошего от тех контактов, которые строились на конкуренции или неравенстве или не поддерживались тем, кто обладает властью (Pettigrew, 1988; Stephan, 1987). И до 1954 г. у многих носителей расовых предрассудков были постоянные контакты с афроамериканцами — чистильщиками обуви или домашней прислугой. Как уже отмечалось в главе 9, подобные неравноправные контакты порождают установки, способные лишь оправдать незыблемость этого неравенства. Поэтому важны не любые, а **равноправные контакты**, такие как контакты между служащими магазина, солдатами, соседями, заключенными или обитателями летнего лагеря.

Контакты в десегрегированных школах нередко были неравными. Белые ученики были более активными, более влиятельными, более успешными (Cohen, 1980a; Riordan & Ruggiero, 1980). Когда чернокожая семиклассница из не очень сильной школы попадает в класс, где учатся преимущественно белые дети из семей, принадлежащих к среднему классу, где преподают принадлежащие к этому же классу белые учителя, не возлагающие на нее особых надежд, весьма вероятно, что и для себя самой, и для своих одноклассников она будет аутсайдером.

Кооперация

Хотя равноправный контакт и полезен, иногда его недостаточно. Он не помог, когда Музафер Шериф положил конец соревнованиям между «Гремучими змеями» и «Орлами» и ребята стали вместе есть, смотреть фильмы и устраивать фейерверки. К этому времени страсти настолько накалились, что любой контакт становился поводом для взаимных насмешек и наскоков. Когда один из «Орлов» столкнулся с «Гремучей змеей», остальные «Орлы» потребовали, чтобы он «смыл с себя грязь». Очевидно, что «смешение» групп не способствовало их социальной интеграции.

Что может сделать миротворец, столкнувшийся со столь глубоко укоренившейся враждой? Вспомните успешные и безуспешные примеры десегрегации.

Десегрегация солдат стрелковых рот не только способствовала равноправным контактам белых и чернокожих солдат, но и сделала их взаимозависимыми. Они вместе сражались с общим врагом и стремились к одной общей цели.

Антиподом этой ситуации взаимозависимости является соревновательность, характерная для типичного школьного класса, и не имеет значения, десегрегирован он или нет. Знакома ли вам эта картина (Aronson, 1980; 2000)? Ученики конкурируют друг с другом за хорошие отметки, за похвалу учителя и за всевозможные «знаки отличия» и привилегии. Учитель задает вопрос. Вверх вздымаются несколько рук, остальные сидят, опустив глаза и мечтая превратиться в невидимок. Когда учитель вызывает одного из «рвущихся в бой», остальные втайне надеются, что он ответит неверно и у них появится шанс блеснуть своими знаниями. Проигравшие в этом «академическом соревновании» становятся в глазах победителей «тупицами» и «недоумками». Ситуация не только соревновательна, но и чревата крайне болезненным и очевидным неравенством; если бы мы сознательно стремились к возведению барьеров между детьми, то вряд ли могли бы придумать нечто более удачное.

Какой еще фактор необходим для того, чтобы предсказать, окажет десегрегация позитивное действие или нет? Можно ли утверждать, что соревновательный контакт разделяет людей, а контакт в процессе сотрудничества — *объединяет*? Давайте посмотрим, что происходит, когда группа людей попадает в затруднительное положение.

Общая внешняя угроза

Случалось ли вам когда-нибудь вместе с другими становиться жертвой природных катаклизмов, быть новичком в какой-либо группе, а потому страдать от насмешек «старожилов», быть наказанным учителем или подвергаться преследованиям из-за вашей социальной, расовой или религиозной принадлежности? Если да, то вы помните, что сблизились с теми, кто переживал эти трудности вместе с вами. Возможно, когда вы помогали друг другу выбираться из снега или боролись с общим врагом, те социальные барьеры, которые прежде разделяли вас, рухнули.

Такое дружелюбие типично для тех, кто вместе пережил общую угрозу. К такому выводу пришел Джон Ланзетта, когда создал группы, в каждую из которых



И действия бастующих немецких рабочих, и работа добровольцев, помогающих пострадавшим от наводнения в Аризоне, свидетельствуют о том, что общие трудности побуждают к сотрудничеству

вошли 4 морских кадета из Службы подготовки офицеров резерва, поручил каждой их них решение определенной проблемы, а затем по громкой связи стал говорить членам одной из групп, что их ответы неверны, что они действуют менее эффективно, чем можно было бы ожидать, и что ход их рассуждений никуда не годится (Lanzetta, 1955). Ланзетта видел, как повлияли на членов группы его слова: они стали относиться друг к другу более дружелюбно и меньше спорили, в их действиях сотрудничество преобладало над конкуренцией. Они сплотились, потому что над ними нависла общая угроза.

Появление общего врага объединило группы соревновавшихся между собой мальчиков и в «бойскаутском» эксперименте Шерифа, и во многих других более поздних экспериментах (Dion, 1979). Членство в различных гражданских организациях «всегда заметно возрастает во время серьезных войн и сразу после их окончания» (Putman, 2000). Патриотические чувства североамериканцев и англичан и их единство заметно усиливались во время Второй мировой войн и потом, в период холодной войны с бывшим СССР, во время войны с Ираном в 1980 г. и во время войны с Ираком в 1991 г. Солдаты, вместе сражавшиеся против общего врага, нередко сохраняют боевое братство на всю жизнь (Elder & Clipp, 1988). Ничто так не объединяет людей, как общая ненависть.

> Я не смог удержаться и не сказать [мистеру Горбачеву] о том, насколько легче было бы и ему и мне на переговорах, которые мы проводим, если бы неожиданно выяснилось, что всем нам угрожают обитатели какой-то другой планеты. Вот тогда бы мы раз и навсегда поняли, что мы все – люди, и что Земля – наш общий дом.
>
> *Рональд Рейган*
> Из речи, произнесенной 4 декабря 1985 г.

Именно поэтому в периоды межрасовых конфликтов чувство гордости за свою группу усиливается. Когда китайцы, обучавшиеся в Университете Торонто, столкнулись с дискриминацией, они острее почувствовали свою связь с другими китайцами (Pak et al., 1991). Одно лишь напоминание о другой группе (например, о школе-сопернице) делает людей более «чувствительными» ко всему, что связано с их собственной группой (Wilder & Shapiro, 1984). Отдавая себе отчет в том, кто — «они», мы начинаем более осознанно понимать, кто — «мы».

Создание образа врага — один из способов, к которому могут прибегнуть лидеры групп, чтобы сделать их более сплоченными. В своем романе «1984» Джордж Оруэлл приводит пример, иллюстрирующий эту тактику: руководство одной страны использует приграничные конфликты с двумя другими могущественными государствами для снижения внутренней напряженности. Время от времени «исполнители роли врага» меняются, но враг есть всегда. Воистину, странам, судя по всему, враги *нужны*. Для мира, для страны, для группы общий враг — мощнейший объединительный фактор.

Экстраординарные цели

По своей объединительной силе **экстраординарные цели** подобны тем, что возникают в случае внешней угрозы; это цели, которые подчиняют себе всех членов группы и требуют совместных действий. Чтобы положить конец «междуусобице» «Орлов» и «Гремучих змей», Музафер Шериф поставил перед ними именно такую цель. Он инсценировал проблему снабжения лагеря питьевой водой, решение которой требовало сотрудничества обеих групп. Сотрудничество оказалось необходимым и тогда, когда мальчикам представилась возможность взять на прокат весьма дорогой фильм, оплатить который они смогли только в складчину.

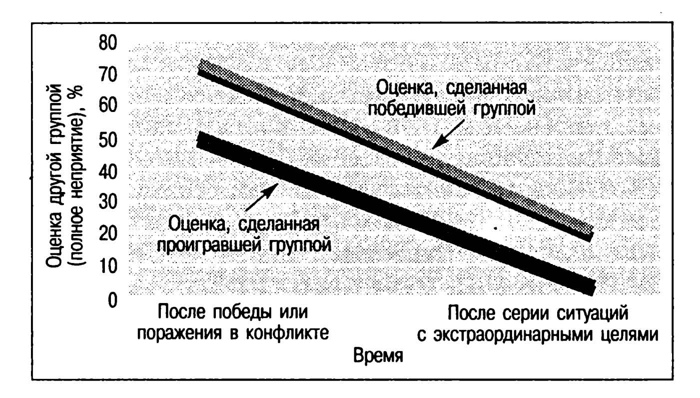


Рис. 13.5. Конкуренция привела к тому, что «Орлы» и «Гремучие змеи» нелестно отзывались друг о друге. После того как они вместе поработали ради достижения экстраординарных целей, их взаимная враждебность исчезла. *Источник*: Sherif, 1966, p. 84

Когда во время одной поездки «сломался» грузовик, кто-то из работников лагеря «случайно» оставил поблизости канат для перетягивания, и одному мальчику пришла в голову мысль попробовать общими усилиями «сдернуть» грузовик с места. Когда грузовик действительно завелся, ребята дружескими взаимными похлопываниями по спине отметили свою общую победу в «перетягивании каната с грузовиком». Поработав сообща над достижением таких экстраординарных целей, мальчики стали вместе есть и проводить время у костра. Между бывшими врагами стали возникать дружеские связи. Вражде пришел конец (рис. 13.5).

В последний день мальчики решили возвращаться домой вместе в одном автобусе, и в пути они сидели вперемешку. Когда автобус подъезжал к Оклахома-Сити, все, как один, запели «Оклахому» и сердечно распрощались друг с другом. Изолировав друг от друга незнакомых между собой детей, а затем заставив их соревноваться, Шериф превратил их во врагов. Поставив перед ними экстраординарные цели, он превратил врагов в друзей.

Может быть, эксперименты Шерифа — всего лишь детская забава? Или совместная работа ради достижения экстраординарных целей может столь же благотворно подействовать и на конфликтующих взрослых? На этот вопрос попытались ответить Роберт Блейк и Джейн Мутон (Blake & Mouton, 1979). В ряде экспериментов (в них приняли участие 150 разных групп управленцев общей численностью более 1000 человек; эксперименты продолжались в течение 2 недель) они воспроизвели принципиальные особенности эксперимента Шерифа, его сценарий. Сначала каждая группа работала самостоятельно, затем соревновалась с одной из групп и, наконец, в сотрудничестве с другой группой работала над достижением выбранных сообща экстраординарных целей. Результаты, полученные Блейком и Мутон, «недвусмысленно свидетельствуют о том, что реакции взрослых аналогичны реакциям подростков, участвовавших в эксперименте Шерифа».

Продолжив изучение этой проблемы, Самюэль Гертнер, Джон Довидио и их коллеги выяснили, что кооперативная деятельность приводит к наиболее благоприятным результатам в том случае, когда работающим приходится создавать новую, объединенную, группу, включающую в себя их прежние группы (Gaertner, Dovidio et al., 1993; 1998; 1999). Существовавшее предвзятое отношение к «ним» проявляется не столь заметно, если члены двух групп сидят за столом не напротив друг друга, а вперемешку, дают вновь созданной группе какое-нибудь имя, а затем работают сообща в условиях, благоприятствующих хорошему настрое-



Усиление «общей внутригрупповой идентификации». Превращению прежних групп в новую единую группу способствует выбор собственных цветов и введение школьной униформы, что является распространенной практикой в Европе и постепенно становится все более заметной тенденцией в США

нию. «Мы» и «они» объединяются, и возникает новая группа, новые «мы». Во время Второй мировой войны, чтобы сражаться с Германией, Италией и Японией, США, бывший СССР и другие страны создали новый союз — антигитлеровскую коалицию. США поддерживали Советский Союз до тех пор, пока не была достигнута экстраординарная цель — победа над общим врагом.

Совместные усилия «Орлов» и «Гремучих змей» увенчались успехом. Но стали бы отношения подростков столь же гармоничными, если бы они не решили проблему воды, не набрали достаточно денег, чтобы оплатить прокат фильма, и не «победили грузовик» в перетягивании каната? Скорее всего, нет. Результаты экспериментов, которые были проведены Стивеном Уорчелом и его коллегами при участии студентов Университета штата Вирджиния, подтверждают, что улучшению отношений двух соперничающих групп способствует только *успешное сотрудничество* (Worchel et al., 1977; 1978; 1980). Если совместные усилия групп, которые прежде конфликтовали, *терпят неудачу* и если обстоятельства позволяют группам свалить вину за это друг на друга, конфликт может усугубиться. В эксперименте Шерифа группы подростков уже были враждебно настроены по отношению друг к другу. А это значит, что, если бы им не удалось собрать достаточно денег для оплаты фильма, каждая группа объяснила бы эту неудачу «жадностью» и «эгоизмом» другой и конфликт, скорее всего, не только не разрешился бы, но еще более углубился.

Обучение в сотрудничестве

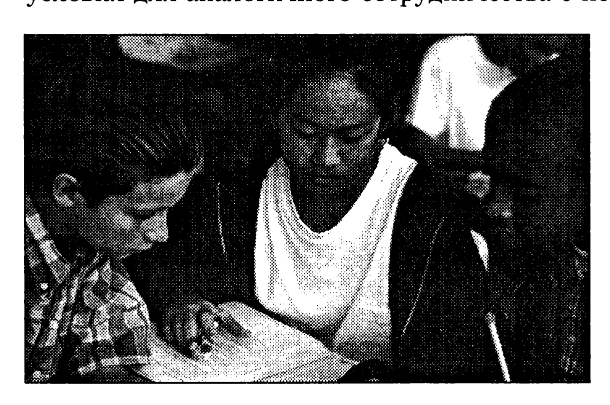
До сих пор мы говорили о более чем скромных социальных преимуществах типичной школьной десегрегации (та, что не сопровождалась возникновением дружеских связей и равноправных отношений) и чрезвычайно позитивных социальных последствиях успешного сотрудничества членов соперничающих групп. Можно ли, объединив эти результаты, предложить конструктивную альтернативу традиционному способу десегрегации? Несколько групп исследователей независимо друг от друга полагают, что можно. Каждая из них попыталась ответить на следующий вопрос: можно ли, без ущерба для знаний учащихся создать условия, благоприятствующие межрасовым дружеским контактам, если в процессе обуче-

ния дети будут не соревноваться, а сотрудничать друг с другом? При всем разнообразии их методов — все работали со смешанными учебными группами, которые периодически соревновались друг с другом, — полученные ими результаты поражают и обнадеживают.

Можно ли утверждать, что учащиеся, объединенные в межрасовые спортивные команды или участвующие всем классом в работе над каким-либо проектом, менее обременены расовыми предрассудками? Роберт Славин и Нэнси Мэдден, проанализировав результаты опроса 2400 учащихся из 71 средней школы США, пришли к весьма оптимистическому выводу (Slavin & Madden, 1979): друзей среди представителей других рас и позитивные расовые установки имеют в основном те дети, которые играют и работают вместе. Изучив в штате Флорида 3200 учащихся средних классов, Чарльз Грин и его коллеги пришли к такому же выводу (Green et al., 1988). Расовые установки учащихся школ с межрасовыми учебными «командами» более позитивны, нежели расовые установки учащихся традиционных школ, где преобладает соревновательный контекст.

Дают ли результаты этих корреляционных исследований основание утверждать, что межрасовые контакты, возникающие там, где дети не соревнуются, а сотрудничают, улучшают расовые установки? Как и в других случаях, чтобы ответить на этот вопрос, нужны эксперименты. Нужно создать несколько смешанных групп, которые будут работать вместе, и контрольную группу. Именно так и поступили Славин и его коллеги (Slavin et al., 1985; 1996): они разделили классы на смешанные команды, в каждую из которых вошли 4 или 5 учеников с разной успеваемостью — от отличников до двоечников. Члены одной команды вместе сидели в классе, вместе изучали все предметы и в конце каждой недели вместе с другими командами участвовали в турнире, который проводился в классе. Все члены команды вносили свой вклад в общекомандный балл; иногда они соревновались с членами других команд, сопоставимыми с ними по успеваемости, а иногда — с собственными прежними результатами. Шанс добиться успеха был у каждого. Более того, у членов команды были веские основания помогать друг другу во время подготовки к очередному турниру, в зависимости от его темы они могли натаскивать друг друга по дробям, по правописанию или по истории. Командные турниры более, чем личные соревнования, способствовали тесным контактам и взаимной поддержке.

Другая команда исследователей под руководством Эллиота Аронсона создала условия для аналогичного сотрудничества с помощью «метода мозаики» (Aron-



Межрасовое сотрудничество – в спортивных командах, в работе над коллективными проектами и во внеклассных мероприятиях – устраняет разногласия и улучшает расовые установки

Сотрудничество и мир. Исследователи идентифицировали более 40 миролюбивых сообществ – сообществ, в которых вообще нет или практически нет зафиксированных случаев насилия. Анализ 25 из них, в том числе и сообщества амишей[1], дом которых представлен на этой фотографии, позволяет говорить о том, что мировоззрение большинства из них основано преимущественно не на конкуренции, а на сотрудничестве. *Источник*: Bonta, 1997



son, 1978; 1979; 2000; Aronson & Gonzalez, 1988). Проводя эксперименты в начальных школах штатов Техас и Калифорния, они создавали группы, в каждой из которых было по 6 детей разных рас с разной успеваемостью. Затем учебное задание делилось на 6 частей, и каждый ученик становился «специалистом» в определенной области. Если предметом изучения была, допустим, Чили, один ученик изучал ее историю, другой — географию, третий — культуру. Сначала все «историки», «географы» и «культурологи» собирались вместе и отшлифовывали свой материал. Затем они расходились по своим группам и обучали своих товарищей тому, что узнали сами. Образно говоря, в руках каждого члена группы был один фрагмент мозаики. А это значит, что уверенным в своих силах ученикам приходилось прислушиваться к более застенчивым детям и учиться у них, и те, в свою очередь, вскоре начинали осознавать, что и они тоже могут предложить своим одноклассникам нечто важное. Известны и другие методы обучения в сотрудничестве, разработанные в Университете штата Миннесота братьями Дэвидом и Роджером Джонсонами (Johnson & Johnson, 1987; 1994; 2000), в Стэнфордском университете — Элизабет Коэн (Cohen, 1980), в Тэль-Авивском университете — Шломо и Йель Шаран (Sharan & Sharan, 1976; 1994) и в Университете штата Колорадо — Стюартом Куком (Cook, 1985).

Какой вывод можно сделать из всех этих исследований, общее количество которых, по данным Друкмана и Бьёрка, составляет 818 (Druckman & Bjork, 1994)? Дети, обучающиеся в сотрудничестве, приобретают не только академические знания, но и кое-что другое. По мнению Славина и Роберта Купера, обучение в сотрудничестве «благоприятствует академическим успехам всех учащихся и одновременно улучшает внутригрупповые отношения между детьми, принадлежащими к разным расам и этническим группам». Аронсон пишет о том, что «дети, обучающиеся в условиях взаимозависимости по “методу мозаики”, лучше относятся друг к другу, больше любят свою школу и имеют более высокие самооценки, чем дети, обучающиеся по традиционным методикам» (Aronson, 1980, p. 232).

Обучение в сотрудничестве благоприятствует и расцвету межрасовых дружеских отношений. Дети, принадлежащие к национальным меньшинствам, начинают лучше учиться (возможно, потому, что им помогают одноклассники). По окон-

[1] Амиши — христианская секта, отделившаяся в XVII в. от секты менонитов. Предпочитают простую одежду и простую пищу и равнодушны к благам цивилизации. Занимаются преимущественно сельским хозяйством. — *Примеч. перев.*

чании экспериментов многие педагоги продолжают работать по методикам, предполагающим сотрудничество учащихся (D. W. Johnson et al., 1981; Slavin, 1990). «Очевидно, что из всех известных нам сегодня способов улучшения межрасовых отношений в десегрегированной школе обучение в сотрудничестве — самый эффективный», — писал Джон Мак-Конахи, специалист по межрасовым отношениям (McConahay, 1981).

Уместно ли в данном случае выражение «Так я и знал»? Ведь в 1954 г., в то самое время, когда Верховный суд США принимал решение о десегрегации школ, Гордон Оллпорт выражал мнение многих социальных психологов, говоря, что «Предрассудки... можно победить с помощью равноправных контактов между представителями большинства и меньшинства, добивающимися достижения общих целей» (Allport, 1954, p. 281). Эксперименты по обучению в сотрудничестве подтвердили пророческие слова Оллпорта и внушили оптимизм Роберту Славину: «Спустя 30 лет после того, как Оллпорт заложил основы обучения в сотрудничестве и сформулировал его принципы, у нас наконец появились практические, доказавшие свою эффективность методы, с помощью которых теория контакта может быть внедрена в десегрегированных школах» (Slavin, 1985).

Итак, сотрудничество и равноправные контакты оказывают позитивное влияние на подростков в летнем лагере, на управленцев промышленных предприятий, на студентов колледжей и на школьников. Можно ли распространить этот принцип на все человеческие отношения независимо от их уровня? Способствуют ли объединению семей такие совместные действия, как обработка земли, ремонт старого дома или плавание на небольшом парусном судне? Благоприятствуют ли общинной идентификации возведение хозяйственных построек, хоровое пение или совместное подбадривание своей футбольной команды? Улучшится ли взаимопонимание между странами, если они станут сотрудничать в сфере науки, в освоении космоса, если они объединят свои усилия в борьбе с голодом и за сбережение природных ресурсов, если граждане разных стран будут общаться и дружить друг с другом? Есть немало свидетельств в пользу того, что на все эти вопросы можно ответить утвердительно (Brewer & Miller, 1988; Desforges et al., 1991; 1997; Deutsch, 1985; 1994). А это значит, что перед нашим разобщенным миром стоит важная задача — признать, что у нас есть общие экстраординарные цели, определить их и разработать план совместных действий, направленных на их достижение.

> Парниковый эффект, разрушение озонового слоя и глобальный экологический кризис – вот что более всего угрожает этой стране и всему миру... Потребуется беспрецедентное по своим масштабам сотрудничество. Но мы знаем, что нужно делать.
>
> Вице-президент *Альберт Гор*, 1989

Генерализация позитивных установок

Если у нас есть и сотрудничество, и равноправные контакты с некоторыми членами другой группы, распространим ли мы свое расположение к этим людям на всю группу в целом? Если у нас установились хорошие отношения с кем-либо из другой группы, значит ли это, что мы и ко всей группе тоже относимся позитивно? Если североирландские фермеры, католики и протестанты, объединяют усилия, чтобы сделать свой труд более производительным, или сообща поддерживают команду регбистов из Ольстера, играющую с французами, можно ли рассчитывать на то, что они вообще станут лучше относиться ко всем протестантам (или ко всем католикам)? Судя по всему, да, если:

- другие члены нашей группы тоже показывают примеры дружеских отношений с членами другой группы (Wright et al., 1997);
- мы воспринимаем тех членов другой группы, с которыми дружим, скорее как ее типичных представителей, а не как исключения (Desforges et al., 1997);
- мы ассоциируем тех, кто нам симпатичен, с их группой (Vivian et al., 1997; Pettigrew, 1998).

Сначала мы предпочитаем взаимодействовать с теми людьми из другой группы, групповая идентификация которых минимальна, т. е. с теми, кто, как нам кажется, общается с нами из чувства симпатии, а не потому, что, будучи другими, отличными от нас, боятся исходящей от нас угрозы. Но если мы намерены распространить свои позитивные чувства на всю группу, наступает момент, когда их групповая идентификация должна стать заметной. Эффективную последовательность стадий наглядно иллюстрирует один эксперимент, в котором белые испытуемые с ярко выраженными расовыми предрассудками управляли воображаемой сетью железных дорог вместе с двумя другими испытуемыми — белым и чернокожим (на самом деле это были помощники экспериментатора) (Cook, 1984). Всего было проведено 40 опытов. По мере того как они вместе добивались успехов, терпели неудачи и получали премиальные, белые испытуемые проникались симпатией к своим новым друзьям. Когда взаимопонимание было достигнуто, афроамериканец, чтобы усилить генерализацию, рассказал о случаях расовой дискриминации из собственной жизни, и его рассказ вызвал сочувствие у белого участника. К концу этого довольно продолжительного эксперимента испытуемые не только прониклись искренней симпатией к своему чернокожему партнеру, но и приобрели более позитивные расовые установки, чем испытуемые из контрольной группы, не имевшие подобного опыта. Итак, генерализация, проистекающая из позитивных межрасовых контактов, может быть усилена, если межгрупповые различия вначале не подчеркиваются, затем признаются и, наконец, преодолеваются.

Групповая и экстраординарная идентификации

В реальной жизни нам нередко приходится примирять несколько идентификаций (Gaertner et al., 1998; Hewstone & Greenland, 2000; Huo et al., 1996). Сначала мы признаем свою идентификацию в качестве члена подгруппы (в качестве ребенка или родителя), затем преодолеваем ее и признаем свою экстраординарную идентификацию (в качестве члена семьи). Смешанные семьи и транснациональные корпорации заставляют своих членов и работников задумываться над тем, кем они были и кем стали. Можно одновременно и гордиться своим этническим происхождением, и ощущать свою идентификацию с тем обществом или с той страной, к которым принадлежишь. Идентификация с подгруппой и социальная сплоченность могут сосуществовать. Воистину, осознание собственной принадлежности одновременно к нескольким группам — это путь к толерантности (Brewer, 2000; Crisp & Hewstone, 1999; 2000).

Как люди, живущие в мультиэтнических культурах, сочетают свои расовые и этнические идентификации с идентификацией себя в качестве граждан многонациональной страны? Вот что пишет по этому поводу Уильям Эдуард Бёркхардт Дюбуа в своей книге «Душа черного народа»: «Американский негр [стремится] объединить два своих Я в одно, более совершенное и истинное Я. Но при этом он

Проблема крупным планом

Бранч Рикки, Джекки Робинсон и десегрегация бейсбола



Те 19 слов, которые были произнесены 10 апреля 1947 г., не только навсегда изменили лицо бейсбола, но и подвергли испытанию некоторые принципы социальной психологии. Во время шестой подачи мяча в показательном матче *Brooklyn Dodgers* с лидером из низшей лиги радиокомментатор команды *Montreal Royals* Рэд Барбер зачитал заявление президента *Dodgers* Бранча Рикки: «Сегодня *Brooklyn Dodgers* выкупили у *Montreal Royals* контракт Джекки Рузвельта Робинсона, и он немедленно приступит к исполнению своих обязанностей». Спустя пять дней Робинсон стал первым с 1887 г. чернокожим игроком бейсбольной команды высшей лиги. Осенью сбылась мечта фанатов *Dodgers*: их любимая команда попала в «Мировую серию». Робинсон, на долю которого выпали и расистские оскорбления, и запрещенные приемы – удары мячом и шиповками, – был назван в газете *Sporting News* «открытием года», а по результатам опроса занял второе место по популярности, уступив только Бингу Кросби, самому популярному мужчине Америки. Бейсбольные расовые барьеры рухнули раз и навсегда.

По мнению социальных психологов Энтони Прэтканиса и Марлен Тернер, Рикки, движимый как своей методистской моралью, так и заботой о процветании бейсбола, начал готовиться к этому шагу заблаговременно (Pratkanis & Turner, 1994a, b). Тремя годами раньше социолог, председатель Комитета мэрии по десегрегации, обратился к нему с просьбой десегрегировать свою команду. В ответ Рикки попросил предоставить ему время (поэтому его решение нельзя приписать внешнему давлению) и обратился за советом, как лучше это реализовать. В 1945 г. Рикки был единственным владельцем команды, который голосовал против правила, запрещающего чернокожим играть в бейсбольных командах. В 1947 г. он осуществил свой план, используя следующие принципы, выявленные Прэтканисом и Тернер.

• *Создайте впечатление, что перемена неизбежна.* Позаботьтесь о том, чтобы, несмотря на протест или сопротивление, не было никакой возможности «повернуть время вспять». Рэд Барбер, южанин с традиционными взглядами, вспоминал о том, как в 1945 г. Рикки пригласил его на ланч и очень внятно и решительно сказал, что его агенты ищут «пер-

не хочет терять ни одного из двух своих прежних Я... Он не желает африканизировать Америку... И не хочет отбеливать свою негритянскую душу в потоке белого американизма... Он хочет лишь одного: чтобы у него была возможность быть одновременно и негром, и американцем» (W. E. B. DuBois, 1903, p. 17).

Спустя почти столетие то, к чему стремился Дюбуа, нашло свое отражение в интервью, которое кандидат в президенты Джесси Джексон дал Марвину Калбу (Meet the Press, 1984).

Калб. Кто вы? Чернокожий, который, раз уж он родился в Америке, хочет побороться за президентское кресло, или американец, который хочет доказать, что и чернокожий может попытать счастья в президентской гонке?

Джексон. Я одновременно и американец, и чернокожий. И то, и другое...

вого чернокожего игрока», которого он сможет «ввести в свою "белую" команду»: «Я не знаю, ни как его зовут, ни где он сейчас, но то, что он скоро появится, – это точно». Разозлившийся Барбер хотел сразу же подать в отставку, но со временем передумал и решил смириться с этим и продолжать комментировать «лучшую в мире игру». Не менее твердой позиции придерживался Рикки в 1947 г. и с игроками своей команды: он предупредил, что продаст любого, кто не захочет играть с Робинсоном.

• *Установите равноправный контакт и определите экстраординарную цель.* Как объяснил Рикки один социолог, когда отношения подчинены достижению экстраординарной цели, например победе в каком-либо турнире, «люди, от которых это зависит, ведут себя адекватно». Один из игроков команды, который первоначально был настроен против Робинсона, а позднее стал помогать ему отрабатывать технику удара, так мотивировал свои действия: «Если вы – члены одной команды, значит, победа – ваша общая забота».

• *Пробейте брешь в предрассудках.* Прокладывал путь Рикки, но остальные помогали ему. Капитан команды, шортстоп[1] южанин Пи Ви Ризи, первым стал подсаживаться к Робинсону во время трапез и есть вместе с ним. Однажды в Цинцинатти, когда болельщики бушевали, требуя «вышвырнуть с поля черномазого», Ризи покинул свое привычное место, подошел к Робинсону, который играл на первой базе, улыбнулся и заговорил с ним, а потом – на глазах у ревущей толпы – обнял Робинсона за плечи.

• *Откажитесь от применения насильственных методов и прервите тем самым эскалацию насилия.* Рикки, нуждавшийся в игроке, «имеющем достаточно мужества для того, чтобы не давать сдачи», тренировал Робинсона на то, чтобы тот не реагировал ни на оскорбления, ни на грязную игру, которые ожидали его во время матчей, и добился от него решимости не отвечать грубостью на грубость. Когда Робинсона оскорбляли и били, он предоставлял возможность отвечать своим товарищам, что лишь способствовало большей сплоченности команды.

• *Индивидуализируйте нового члена группы.* Обращайтесь с ним как с личностью, в данном случае – как с Джекки Робинсоном, а не как с «чернокожим бейсболистом», Чтобы представить Робинсона публике как всесторонне развитую и сложившуюся личность, Рикки воспользовался помощью своих друзей из масс-медиа.

Позднее Робинсон и Боб Феллер стали первыми в истории бейсбола игроками, которые удостоились чести попасть в «Зал Славы» в первый же год, когда они были номинированы на эту почетную награду. Принимая ее, Робинсон попросил выйти на сцену и встать рядом с ним троих: свою мать Мэлли, свою жену Рэчел и своего друга Бранча Рикки.

Калб. Возможно, я нечетко сформулировал вопрос. Мне хотелось бы понять, каковы ваши приоритеты? В глубине души кем вы себя считаете? Чернокожим, родившимся в Америке, или американцем с черной кожей?

Джексон. Я родился в Америке с черной кожей, а не американцем в той стране, где живут чернокожие! Вы задаете забавный вопрос. Прямо настоящая Ловушка-22. Мои интересы — это интересы моей страны.

Ответ Джексона отражает то, что специалист по проблеме идентификации Джин Финни называет «бикультурной идентификацией», т. е. идентификацией и с культурой собственного этноса, и с культурой той страны, в которой он живет

[1] Шортстоп — в бейсболе игрок на поле, располагающийся между второй и третьей базами. — *Примеч. перев.*

(Phinney, 1990). Осознающие свою этническую принадлежность выходцы из Азии, которые живут в Великобритании, могут ощущать себя истинными британцами, а могут и не ощущать себя таковыми (Hutnik, 1985). Точно так же и граждане Канады французского происхождения, идентифицирующие себя со своими этническими корнями, могут чувствовать себя настоящими канадцами, а могут и не чувствовать (Driedger, 1975). Граждане США испанского происхождения, остро ощущающие свою связь с предками, жившими на Кубе, в Мексике или в Пуэрто-Рико, могут либо чувствовать себя стопроцентными американцами, либо нет (Roger et al., 1991).

Со временем идентификация с новой культурой становится более сильной. Второе поколение китайских иммигрантов, живущее в Австралии или в США, ощущает свою китайскую идентификацию несколько менее остро, а свою новую идентификацию несколько более остро, чем первое поколение, родившееся в Китае (Rosenthal & Feldman, 1992). Однако нередко бывает так, что третье поколение иммигрантов, *внуки* первопроходцев, ощущают большую связь со своим этносом, нежели их родители (Triandis, 1994).

Исследователей вопрос о том, конкурирует ли чувство гордости за свой этнос с идентификацией со страной проживания, интересует ничуть не меньше, чем Марвина Калба. Как уже отмечалось в главе 9, мы оцениваем себя частично с позиций той группы, к которой принадлежим. Если мы считаем свою собственную группу (свою школу, своего работодателя, свою семью, свою расу или свою нацию) хорошими, это помогает нам быть довольными и собой. Следовательно, позитивная этническая идентификация вносит свой вклад в позитивную самооценку. То же самое можно сказать и позитивной социальной идентификации тех, кто ассимилировался в стране проживания и «вписался» в ее культурный контекст. Маргиналам, не имеющим ни этнической, ни культурной идентификации, нередко присуща низкая самооценка (табл. 13. 3).

Таблица 13.3

Этническая и культурная идентификация

Идентификация с большинством	Идентификация с этнической группой	
	Сильная	**Слабая**
Сильная	Бикультурная	Ассимиляция
Слабая	Изоляция	Маргиналы

Люди с бикультурной идентификацией, т. е. идентифицирующие себя как со своей этнической группой, так и со страной в целом, как правило, имеют высокую позитивную самооценку (Phinney, 1990). Нередко они «мигрируют» между двумя культурами, адаптируя свой язык и поведение к языку и поведению той группы, членом которой они ощущают себя в данный момент (LaFromboise et al., 1993).

Гипертрофированная этническая гордость превращается в деструктивный национализм. Чрезмерное внимание к различиям — альтернатива «универсализма» — основы ненасильственного разрешения конфликтов (Mayton et al., 1996). Стремясь понять, по достоинству оценить и защитить всех людей, такие универсалисты, как Махатма Ганди, Мартин Лютер Кинг-младший и Нельсон Мандела, защищают мирный путь к справедливому миропорядку.



Достижение баланса интересов — трудная задача. Не все из этих канадцев, этнических французов, поддерживающих Билль 101 «Быть французом в Квебеке», ощущают себя и стопроцентными гражданами страны, в которой живут. Поскольку в современном мире тенденция к полиэтничности становится все более и более заметной, людей не может не волновать проблема построения обществ, нравственные ценности которых объединяют разные этносы

Такие иммигрантские страны, как США, Канада и Австралия, избежали этнических войн, потому что усиливали национальную идентификацию общенациональными идеалами. В этих странах ирландцы и итальянцы, шведы и шотландцы, выходцы из Азии и выходцы из Африки редко убивают друг друга по причине межнациональной розни. Тем не менее даже в тех странах, население которых сплошь состоит из иммигрантов, идет борьба между сепаратизмом и единством, между стремлением людей сохранить уникальность своего этноса и их единством как нации, между признанием этнического разнообразия фактом реальности и стремлением к общенациональным нравственным ценностям. Идеалом является *единство*, подобное сплаву, в котором невозможно выделить отдельные отличающиеся друг от друга компоненты, что нашло свое отражение в девизе США: *E pluribus unum*. Нас много, но мы едины.

Коммуникация

У конфликтующих сторон есть и другие способы преодоления своих противоречий. Если между супругами, работодателем и работником или между страной *X* и страной *Y* возникают разногласия, они могут вступить в прямые *переговоры* друг с другом и начать договариваться. У них также есть возможность воспользоваться услугами третьей стороны — *посредника*, который станет вносить предложения, чем облегчит достижение договоренности. Кроме того, они могут прибегнуть и к *арбитражу*, т. е. вынести свои разногласия на суд того, кто изучит проблемы и найдет выход из затруднительной ситуации.

Переговоры

Какую тактику должен избрать человек, который хочет купить или продать новую машину? Начать с максимально выгодного для себя предложения, с тем чтобы, постепенно сблизив свои интересы и интересы второй стороны, получить же-

лаемый результат, или сразу сделать жест «доброй воли» и внести разумное предложение?

Эксперименты не дают простого ответа. С одной стороны, часто те, кто больше требует, больше и получает. Типичный результат был получен в экспериментах, проведенных Робертом Чалдини, Леонардом Бикманом и Джоном Качоппо: при контролируемых условиях они обращались к разным дилерам концерна «Шевроле» и спрашивали, сколько стоит новый спортивный двухдверный автомобиль «Монте-Карло» с определенными техническими характеристиками (Cialdini, Bickman & Cacioppo, 1979). В экспериментальной версии они обращались к другим дилерам и поначалу занимали жесткую позицию: интересовались ценой *другой* машины и решительно признавали ее чрезмерной («Слишком дорого. Мне нужно что-нибудь подешевле»). Когда они потом интересовались ценой на «Монте-Карло» (точно так же, как и при контролируемых условиях), оказывалось, что за нее хотят в среднем на $200 меньше.

Неуступчивая позиция одной из сторон может опустить планку ожиданий второй стороны, и она удовлетворится меньшим (Yukl, 1974). Но иногда она может обернуться и против того, кто ее проявляет. Предметом многих конфликтов становится, образно говоря не пирог стабильного размера, а пирог, размер которого заметно уменьшится, если конфликт затянется. И тем не менее нередко переговорщики оказываются не способными понять свои общие интересы, тратят 20% времени на обсуждение ситуаций, в которых никто из них не выигрывает, и оба платят за это высокую цену (Thompson & Hrebec, 1996).

Затягивание переговоров тоже невыгодно. Продолжительная забастовка приносит убытки как рабочим, так и предпринимателям. Негибкая позиция также уменьшает и вероятность достижения соглашения. Если и вторая сторона проявляет подобную несговорчивость, оба переговорщика могут оказаться в такой ситуации, когда они не в состоянии пойти на уступки без того, чтобы не потерять лицо. В 1991 г., перед началом войны в Персидском заливе, президент Буш на весь мир грозился «дать Саддаму пинка в зад». Хусейн, настроенный не менее воинственно, пообещал, что «“неверные“ американцы захлебнутся в собственной крови». После обмена подобными «любезностями» каждой из сторон было трудно избежать войны, не потеряв при этом лица.

Посредничество

Посредник как незаинтересованная сторона может внести такие предложения, которые позволят участникам конфликта прийти к соглашению без ущерба для их репутаций (Pruitt, 1998). Если мою уступку можно приписать посреднику, который добился не меньшей уступки от моего оппонента, ни о ком из нас нельзя будет сказать, что он пошел на поводу у другого.

Превращение «я выиграл — ты проиграл» в «я выиграл — ты выиграл». Помощь посредников заключается также и в том, что они облегчают конфликтующим сторонам конструктивное взаимодействие. Их первая задача — помочь сторонам еще раз обдумать конфликт и получить информацию об интересах друг друга (Thompson, 1998). Как правило, обе стороны ориентированы на соревнование по схеме «я выиграл — ты проиграл»: каждая из них считает, что достигла успеха, если оппонент недоволен результатом, а если он доволен им, значит, она проиграла (Thompson et al., 1995). Задача посредника — заменить соревнователь-

ный по своей сути подход «я выиграл — ты проиграл» на сотрудничество, при котором действует принцип «я выиграл — ты выиграл»; для этого он должен убедить обе стороны отрешиться от своих разногласий и думать о потребностях, интересах и целях друг друга. На основании результатов своих экспериментов Ли Томпсон пришел к выводу о том, что с опытом посредники совершенствуют навыки, необходимые для того, чтобы делать конфликтующим сторонам взаимовыгодные предложения и добиваться благодаря этому таких решений, от которых выигрывают обе стороны (Thompson, 1990a, b).

Классический пример взаимовыгодного разрешения конфликта — история о двух сестрах, которые ссорились из-за апельсина (Follett, 1940). В конце концов они сошлись на том, что апельсин нужно поделить пополам; после этого одна сестра выжала из своей половины сок, а другая использовала кожуру, когда пекла печенье. Дин Прутт и его коллеги, проводя эксперименты в Университете штата Нью-Йорк (г. Буффало), подталкивали договаривающиеся стороны к интегральным соглашениям. Если бы сестры согласились разделить апельсин таким образом, чтобы одной достался весь сок, а другой — вся кожура, они и пришли бы именно к такому решению — к решению, которое интегрирует интересы обеих сторон (Kimmel et al., 1980; Pruitt & Lewis, 1975; 1977). По сравнению с компромиссами, в которых каждая из сторон жертвует чем-то важным для себя, интегральные соглашения отличаются большей стабильностью. А поскольку они также и взаимовыгодны, то благоприятствуют более хорошим отношениям в дальнейшем, после их заключения (Pruitt, 1986).

Выявление искаженного восприятия и его устранение в ходе контролируемого общения. Общение нередко помогает избавиться от искажений восприятия, имеющих обыкновение самореализовываться. Возможно, и с вами когда-нибудь происходило нечто подобное тому, о чем пишет этот студент:

> Нередко, после того как мы с Мартой подолгу не общаемся, я воспринимаю ее молчание как знак того, что я ей не нравлюсь. Она же, в свою очередь, думает, что я неразговорчив, потому что сержусь на нее. Мое молчание приводит к тому, что и она тоже замыкается в себе, а я от этого становлюсь еще менее разговорчивым... И этот снежный ком растет до тех пор, пока не происходит нечто такое, что вынуждает нас общаться. И в этом общении обнаруживается, насколько превратно мы истолковывали поведение друг друга.

Последствия подобных конфликтов часто зависят от того, *как* люди ставят друг друга в известность о своих чувствах. Пригласив в психологическую лабораторию Университета штата Иллинойс супружеские пары, Роджер Надсон и его коллеги попросили их воспроизвести в виде ролевой игры один из своих прошлых конфликтов (Knudson et al., 1980). До, во время и после диалога (который зачастую вызывал не меньше эмоций, чем реальный конфликт) за парами внимательно наблюдали и их интервьюировали. Пары, которые уклонились от сути конфликта — либо потому, что ни один из супругов не смог четко обозначить свою позицию, либо потому, что никто из них не смог осознать позицию своей половины, — покинули лабораторию, уверенные в том, что между ними больше согласия и гармонии, чем было на самом деле. Нередко они начинали думать, что теперь межу ними больше понимания, хотя на самом деле все было наоборот. В отличие от таких пар супруги, не уклонявшиеся от сути, а четко формулировавшие собственные позиции и принимавшие в расчет позиции друг друга, достигали большей

гармонии и получали более точную информацию о том, как каждый из них воспринимает происходящее. Это помогает понять, почему супруги, которые откровенно и открыто делятся друг с другом своими заботами, обычно счастливы в браке (Grush & Glidden, 1987).

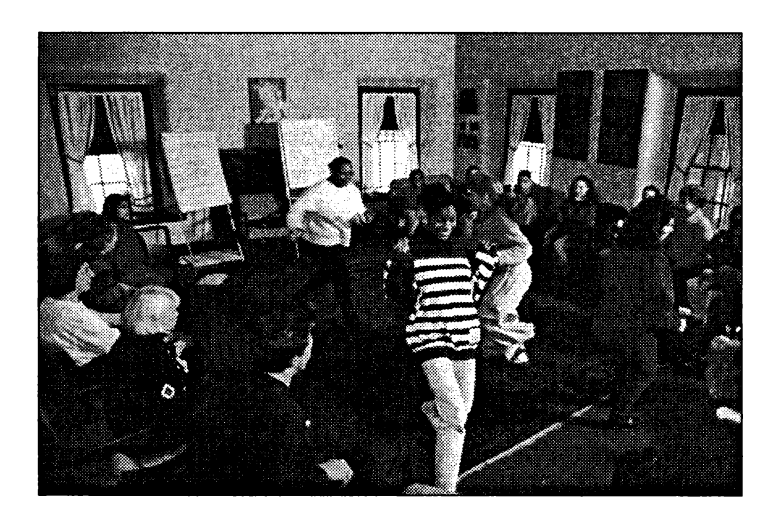
Исследования, подобные этому, положили начало новым программам обучения супругов и детей конструктивному разрешению конфликтных ситуаций (Horowitz & Boardman, 1994). В частности, детей учат тому, что конфликты — это нормальное явление, что люди могут научиться жить в мире с теми, кто отличается от них, что большинство противоречий можно разрешить к взаимной выгоде и что у драк и насилия есть альтернатива — стратегии ненасильственного общения. Эта «программа предотвращения насилия не учит пассивности. Она учит людей направлять свой гнев не на то, чтобы причинять вред себе или своим близким, а на то, чтобы изменить мир» (Prothrow-Stith, 1991, p. 183).

Между нами [существует] психологический барьер – барьер подозрительности, барьер взаимного неприятия, барьер страха, обмана, барьер галлюцинаций.

Из обращения президента Египта *Анвара Садата* к Парламенту (Кнессету) Израиля, 1977 г.

Чрезвычайно обнадеживающие результаты были получены Дэвидом и Роджером Джонсонами, которые в 6 школах реализовали 12-часовую программу обучения разрешению конфликтных ситуаций, участниками которой стали ученики с 1-го по 9-е классы (Johnson & Johnson, 1995; 2000). До начала занятий по этой программе для большинства учащихся ежедневные конфликты были привычным делом (драки, насмешки, ссоры на площадке для игр из-за того, «чья сейчас очередь», стычки из-за собственности), причем все эти конфликты практически всегда завершались тем, что кто-то выигрывал, а кто-то проигрывал. По окончании тренировок дети чаще стали находить взаимовыгодные решения, научились лучше посредничать в конфликтах приятелей; приобретенные ими новые навыки закреплялись и использовались как в школе, так и за ее стенами в течение всего учебного года. Результат внедрения подобной программы в масштабах всей школы — более миролюбивый коллектив учащихся и более высокая успеваемость.

По мнению конфликтологов, решающее значение имеет *доверие* (Ross & Ward, 1995). Человек скорее обнародует свои потребности и заботы, если верит в благие



Тренировочное упражнение для подростков. Усилия людей, обучающих общению, направлены на устранение того, что мешает полноценным контактам

намерения своего оппонента. Когда доверия нет, каждая из сторон может бояться быть излишне откровенной: другая сторона может использовать во вред полученную ею информацию.

Если стороны не доверяют друг другу и их общение неэффективно, помощь третьей стороны — посредника-консультанта по проблемам семьи и брака, специалиста по трудовым спорам, дипломата — может оказаться полезной. Часто в качестве посредника выступает тот, кому доверяют обе конфликтующие стороны. В 1980-е гг. посредником в конфликте между Ираном и Ираком выступила мусульманская община Алжира, а посредником в территориальном споре между Чили и Аргентиной — Папа Римский (Carnevale & Choi, 2000).

Убедив конфликтующие стороны еще раз обдумать их конфликт, который они сами рассматривают только с позиции «я проиграл — ты выиграл», посредник нередко просит каждую из сторон сформулировать и ранжировать свои цели. Когда цели совместимы, процедуры ранжирования позволяют каждой из сторон пожертвовать целями менее значимыми в пользу целей принципиальных (Erickson et al., 1974; Schulz & Pruitt, 1978). Гражданская война в ЮАР прекратилась после того, как белые и чернокожие граждане этой страны, придя к согласию относительно приоритетных целей каждой из сторон, договорились об отказе от апартеида, о гарантиях прав чернокожего большинства и о безопасности, гражданских правах и социальных гарантиях белого меньшинства (Kelman, 1998).

Если и менеджмент, и персонал верят в то, что стремление первого к более высокой производительности труда и к более высоким прибылям совместимо со стремлением второго к повышению уровня оплаты труда и к улучшению его условий, они могут приступать к выработке интегрального соглашения, результатом которого станет обоюдная выгода. Если рабочие откажутся от требований, которые могут принести им лишь незначительную выгоду, но будут очень дорого стоить менеджменту (например, от требования, чтобы компания оплачивала зубоврачебную помощь), а менеджмент откажется от не очень прибыльного нововведения, против которого возражает персонал (например, от гибкого графика), обе стороны могут выиграть (Ross & Ward, 1995). В подобной ситуации ни у одной из сторон нет оснований считать, что ее вынудили пойти на уступки; напротив, они обе вправе считать, что пожертвовали второстепенным ради главного и более ценного.

Когда после подобных шагов стороны приглашаются для прямого диалога, их обычно не оставляют наедине в надежде на то, что, когда они окажутся с глазу на глаз, конфликт разрешится сам собой. В разгар затяжного и изобилующего стрессами конфликта эмоции нередко мешают сосредоточиться и понять точку зрения оппонента. В результате общение может оказаться наиболее затруднительным именно в тот момент, когда оно более всего необходимо (Tetlock, 1985). Поэтому посредник нередко «выстраивает переговоры» таким образом, чтобы обе стороны обязательно поняли друг друга. Он может попросить конфликтующие стороны ограничить их аргументы только перечислением фактов, включая и описание чувств, которые у одной стороны вызывают те или иные действия другой стороны, и своих реакций. «Мне нравится, когда звучит музыка. Но когда ты включаешь ее громко, мне бывает трудно сосредоточиться, и я раздражаюсь». Посредник может также попросить участников конфликта встать на место друг друга и аргументировать позиции друг друга или представить себе и описать чувства другого.

Результаты экспериментов свидетельствуют о том, что подобные приемы благоприятствуют взаимной симпатии, делают мышление сторон менее стереотипным, а стремление к сотрудничеству — более заметным (Batson & Moran, 1999; Galinsky & Vuskowitz, 2000). Посредник может также попросить участников переговоров, прежде чем отвечать оппонентам, повторить от своего имени их формулировки, например: «Когда я включаю стереоустановку, ты раздражаешься».

У посредника есть также право вносить предложения, которые приемлемы для обеих сторон, но были бы «в сердцах» отвергнуты и недооценены, если бы их внесла одна из сторон. Констанс Стиллингер и ее коллеги обратили внимание на то, что предложение о сокращении ядерного вооружения, которое было отвергнуто Америкой, приписавшей его бывшему СССР, показалось ей более приемлемым, когда было сделано третьей стороной (Stillinger et al., 1991). Аналогичным образом люди нередко отвергают и уступку, которую предлагает оппонент («На́ тебе, Боже, что нам не гоже»), но та же самая уступка не будет воспринята как «пустяк», если будет сделана по предложению нейтральной третьей стороны.

Эти принципы миротворчества, базирующиеся отчасти на лабораторных экспериментах, а отчасти на житейском опыте, оказались полезными при разрешении как международных конфликтов, так и споров в сфере промышленности

Проблема крупным планом

Что следует и чего не следует делать во время ссоры

В любых близких отношениях конфликты неизбежны. Конструктивно разрешенный конфликт делает возможными примирение и более полную гармонию. Психологи Ян Готлиб и Кэтрин Колби советуют, что нужно делать, чтобы избегать деструктивных ссор, и если уж ссориться, то — конструктивно (Gotlib & Colby, 1988).

Не следует	Следует
1. Преждевременно приносить извинения	1. Ссориться наедине, в отсутствие детей
2. Избегать спора, наказывать молчанием или «бастовать»	2. Четко обозначить предмет спора и сформулировать собственными словами позицию другого
3. Использовать известную вам информацию о личной жизни другого человека для нанесения удара «ниже пояса» или для того, чтобы унизить его	3. Описывать свои негативные и позитивные чувства
4. Привносить в ссору то, что не имеет к ней прямого отношения	4. Соглашаться выслушать мнение о своем поведении
5. Симулировать согласие, держа камень за пазухой	5. Выяснить, в чем вы сходитесь и в чем расходитесь и что из этого для вас самое важное
6. Говорить другому, что он или она чувствует	6. Задавать вопросы, которые помогут другому найти нужные слова для выражения его озабоченности
7. Предпринимать скрытые атаки, критикуя то, что дорого другому	7. Ждать, пока спонтанная вспышка сойдет на нет, и не отвечать тем же
8. Подрывать силы другого, усиливая его тревогу или угрожая бедой	8. Вносить позитивные предложения, направленные на взаимное совершенствование

(Blake & Mouton, 1962; 1979; Fisher, 1994; Wehr, 1979). Немногочисленная группа американцев арабского и еврейского происхождения, руководимая социальным психологом Гербертом Келманом, провела семинары, в которых принимали участие арабы и израильтяне, индусы и пакистанцы (Kelman et al., 1997). Используя описанные выше методы, Келман и его коллеги корректировали искажения восприятия и подталкивали участников к поиску творческих решений во имя их общего блага. В отсутствие посредника, с глазу на глаз, участники семинара могли свободно дискутировать со своими оппонентами, не боясь, что их слова будут превратно истолкованы. Результат? Как правило, обе стороны приходили к пониманию точек зрения друг друга и реакции оппонента на действия ее собственной группы.

Когда прямой контакт невозможен, посредник может поочередно встречаться сначала с одной, а потом с другой стороной. В течение двух лет после арабо-израильской войны 1973 г. Генри Киссинджер занимался так называемой «челночной дипломатией», которая увенчалась подписанием трех соглашений о прекращении военных действий между Израилем и его соседями — арабскими странами. Стратегия, которую избрал Киссинджер, дала ему возможность контролировать переговоры, а конфликтующим сторонам позволила сделать вид, что они идут на уступки ему, а не капитулируют друг перед другом (Pruitt, 1981).

Иногда и более скромные посреднические усилия сообщают переговорному процессу дополнительный импульс. Келман подвозил в Бостонский аэропорт египетского социолога Бутроса Бутроса-Гали, ставшего в 1991 г. Генеральным секретарем ООН. По дороге они обсуждали программу конференции по искажениям восприятия в арабо-израильских отношениях, которая должна была состояться в Египте. Конференция состоялась, и Келман довел ее оптимистические результаты до сведения влиятельных лиц Израиля. Спустя год Бутрос-Гали стал министром иностранных дел Египта, и президент Египта, Анвар Садат, нанес исторический визит в Израиль — визит, который открывал дорогу к миру. Вскоре счастливый Бутрос-Гали сказал Келману: «Это продолжение того, начало чему было положено в бостонском аэропорту» (Armstrong, 1981).

Прошел еще один год, и другой посредник, Джимми Картер, уединился с Анваром Садатом и премьер-министром Израиля Менахемом Бегином в Кемп-Дэвиде. Для начала Картер не стал заставлять переговорщиков формулировать их требования, а попросил сформулировать принципиальные интересы и цели — безопасность (Израиль), контроль над исконными территориями (Египет). Спустя 13 дней появилось «Рамочное соглашение о мире на Ближнем Востоке», согласно которому каждая из сторон получала то, чего она более всего желала, — мир в обмен на территории (Rubin, 1989). Через полгода президент Картер возобновил свою посредническую миссию и посетил обе страны. Бегин и Садат подписали договор, положивший конец войне, которая с перерывами шла с 1948 г.

Арбитраж

Некоторые конфликты настолько сложны, а базовые интересы сторон столь различны, что разрешить их к обоюдному удовольствию сторон просто невозможно. Одна и та же земля не может одновременно находиться под юрисдикцией и сербов, и мусульман, боснийских или косовских. Когда супруги разводятся и спорят о том, с кем из них останется ребенок, то решить этот спор так, чтобы ребенок

«целиком и полностью принадлежал» обоим, нельзя. В этих и во многих других случаях (оплата ремонта жилья проживающими в нем людьми, оплата спортсменов, территориальные конфликты государств) третья сторона может помочь решить проблему, а может и не справиться с этой задачей.

Если посредник оказывается бессильным, конфликтующие стороны могут прибегнуть к арбитражу, предоставив посреднику или любой другой нейтральной стороне право *вынести решение*. Как правило, конфликтующие стороны предпочитают решить свою проблему без арбитража, чтобы не утратить контроля над ситуацией. Нейл Мак-Гилликадди и другие обратили внимание на эту тенденцию, когда проводили эксперименты с участием диспутантов, пришедших в Центр разрешения споров (McGillicuddy et al., 1987). Когда люди знали, что в случае неудачи посредника им предстоит арбитраж, они энергичнее искали решение и менее враждебно общались друг с другом, благодаря чему их шансы обойтись без арбитража возрастали.

> Из всех результатов изучения влияния посредничества один результат обращает на себя особое внимание: чем хуже отношения сторон, тем меньше шансов на успешное посредничество.
>
> *Кеннет Крессел и Дин Прутт, 1985*

Когда разногласия слишком велики и кажутся непреодолимыми, перспектива арбитража может иметь обратный эффект (Pruitt, 1986). Конфликтующие стороны могут «заморозить» свои позиции в надежде выгадать, если арбитр предпочтет искать компромисс. Чтобы переломить эту тенденцию, некоторые споры, в частности те, что возникают при решении вопроса о гонорарах выдающихся бейсболистов, решаются с помощью «арбитража последнего предложения»: третья сторона выбирает одно из двух последних решений обеих сторон. «Арбитраж последнего предложения» заставляет обе стороны вносить разумные предложения.

В реальной жизни, однако, последние предложения не столь разумны, как могли бы быть, если бы не предрасположенность каждой стороны в свою пользу, которая мешает ей взглянуть на собственное предложение глазами другой стороны. Специалисты, изучающие ведение переговоров, считают, что несговорчивость большинства диспутантов — следствие «чрезмерной самонадеянности и порожденного ею необоснованного оптимизма» (Kahneman & Tversky, 1995). Посреднику трудно рассчитывать на успех, если, как это часто бывает, каждая из сторон оценивает свои шансы на успех при «арбитраже последнего предложения» как 3 : 4 (Bazerman, 1986; 1990).

Умиротворение

Порой напряженность и взаимная подозрительность столь велики, что не только разрешение конфликта, но даже общение становится невозможным. Каждая из сторон может прибегнуть к угрозам и принуждению в отношении другой стороны и начать мстить ей. К несчастью, подобные действия не остаются без ответа, и происходит эскалация конфликта. В связи с этим возникает такой вопрос: даст ли положительные результаты стратегия умиротворения одной стороны, т. е. согласие другой стороны на безоговорочное сотрудничество с ней? Отнюдь не всегда. В лабораторных условиях испытуемые, соглашающиеся на безоговорочное сотрудничество, нередко превращаются в объект эксплуатации. По крайней мере в политике об одностороннем пацифизме не может быть и речи.

ПОИР

Социальный психолог Чарльз Осгуд считает, что существует третья альтернатива — стратегия, которая реализуется достаточно решительно и способна не допустить эксплуатации, хотя она скорее может быть названа миролюбивой, нежели воинственной (Osgood, 1962, 1980). Он дал ей название: «постепенные и обоюдные инициативы по разрядке напряженности». Сокращенно — ПОИР[1]. Как следует из английской аббревиатуры, эта стратегия требует от тех, кто ее использует, твердости духа. Задача ПОИР — прекратить «раскручивание спирали конфликта» с помощью взаимных шагов к его деэскалации. Решение этой задачи базируется на таких социально-психологических концепциях, как норма взаимности и атрибуция мотивов.

> Возможно, самая правильная политика в наш ядерный век заключается в том, чтобы разговаривать тихим голосом и носить при себе палку. Не очень большую, но и не слишком маленькую.
>
> *Ричард Нэд Лебоу и Джэнис Стейн* 1987

ПОИР требует, чтобы одна сторона инициировала несколько небольших акций, направленных на деэскалацию конфликта, предварительно *сообщив о своем стремлении к миру*. Инициатор заявляет о своей готовности действовать во имя ослабления напряженности, сообщает о каждом своем шаге на пути к миру, прежде чем предпринимает его, и призывает конфликтующую сторону последовать его примеру. Подобные заявления создают определенный фон, помогающий противной стороне правильно интерпретировать то, что иначе могло быть понято превратно — как проявление слабости или обманные ходы. Они также привлекают внимание общественности, которая начинает оказывать давление на противника, вынуждая его следовать нормам взаимности.

Затем — для создания атмосферы искренности и доверия — инициатор примирения в соответствии с заявленными им ранее намерениями совершает несколько поддающихся проверке *актов примирения*. Результатом становится усиление давления на противника со стороны общественного мнения, требующего от него ответных шагов. Совершая разнообразные примирительные акты — а в качестве таковых может быть и предложение информации медицинского характера, и ликвидация военной базы, и отказ от запретов на торговлю, — инициатор примирения избавляет себя от существенной жертвы в какой-то одной сфере и предоставляет противнику самому определить характер своих ответных шагов. Если противник совершает ответные действия добровольно, его собственное примирительное поведение может смягчить его установки.

Стратегия ПОИР примирительная. Но это не «капитуляция в рассрочку». Другие аспекты плана таковы, что они защищают собственные интересы каждой из сторон, поскольку каждая сохраняет *способность наказывать*. Начальные примирительные шаги чреваты некоторым риском, но не угрожают безопасности ни одной из сторон; они скорее рассчитаны на то, чтобы обе конфликтующие стороны начали движение по пути к ослаблению напряженности. Если одна из сторон совершает акт агрессии, вторая отвечает ей тем же, недвусмысленно давая понять, что не намерена мириться с эксплуатацией. Тем не менее ответные действия не

---

[1] В отличие от русской английская аббревиатура — *GRIT* — слово, имеющее определенный смысл; оно переводится на русский как «твердость характера», «стойкость», а также «стискивать зубы» — в гневе, решительно и т. п. — *Примеч. перев.*



— Успокойся, дорогая. Это лишь всего активная борьба за мир.

Многим кажется, что они сами очень миролюбивы, а вот остальные реагируют только на принуждение

должны быть чрезмерными, чтобы не вызвать реэскалации конфликта. Если противник сообщает о своем намерении провести примирительные акции, они тоже должны быть либо эквивалентными, либо даже немного более «щедрыми». Суть стратегии ПОИР выразил Мортон Дойч, призвавший договаривающиеся стороны быть «твердыми, честными и дружелюбными. *Твердость* нужна для того, чтобы противостоять угрозам, эксплуатации и грязным трюкам; *честность* — для того, чтобы следовать собственным моральным принципам и не отвечать на безнравственные поступки другой стороны, несмотря на ее провокации, а *дружелюбие* — свидетельство вашей готовности инициировать сотрудничество и ответить на подобную инициативу другой стороны» (Deutsch, 1993).

«Работоспособна» ли стратегия ПОИР? В лаборатории, в дилеммных играх, успех приносит простая стратегия «баш на баш», которая начинается с сотрудничества и продолжается в форме адекватного ответа на последний шаг противника (Axelrod & Dion, 1988; Komorita et al., 1992; Van Lange & Visser, 1999). Успешной можно назвать и другую стратегию — «сотрудничайте, но не позволяйте себя эксплуатировать», суть которой заключается в том, чтобы сотрудничать и прощать, но не мириться с эксплуатацией (Nowak & Sigmund, 1993). Другие аспекты стратегии ПОИР проверялись в продолжительных экспериментах в Университете штата Огайо (Lindskold et al., с 1976 по 1988). По мнению Свена Линдскольда, результаты, полученные им и другими исследователями, «не оставляют сомнения в жизнеспособности различных аспектов стратегии ПОИР» (Lindskold, 1978). В лабораторных играх сотрудничество *действительно* усиливается в ответ на провозглашение готовности к нему. Повторяющиеся примиренческие шаги *действительно* рождают доверие (хотя из-за предрасположенности в пользу самих себя конфликтующим сторонам нередко кажется, что их действия более примирительны и менее враждебны, чем действия противника). Поддержание баланса сил действительно защищает от эксплуатации.

Линдскольд не утверждает, что лабораторные эксперименты — зеркальное отображение реальности, которая гораздо сложнее. Скорее речь идет о том, что эксперименты дают нам возможность формулировать и проверять такие действенные принципы, как нормы взаимности и предрасположенность в пользу само-

го себя. Как он сам заметил, «для интерпретации реальности используются не отдельные эксперименты, а теории» (Lindskold, 1981).

Практическое применение

Результаты использования стратегий, аналогичных ПОИР, за пределами исследовательских лабораторий обнадеживают. Во время Берлинского кризиса, в начале 1960-х гг., американские и советские танки стояли друг напротив друга. Кризис был преодолен, когда американцы начали постепенно отводить свои танки назад. Русские на каждый шаг отвечали тем же. Небольшие взаимные уступки, на которые пошли в свое время Израиль и Египет (Израиль разрешил Египту открыть судоходство по Суэцкому каналу, а Египет стал пропускать по нему суда, направлявшиеся в Израиль), позволили разрядить обстановку и ослабить напряженность до такого уровня, при котором уже можно было начать переговоры (Rubin, 1981).

> Я не говорю о том, что существует некий прямой и упрощенный способ использования принципов индивидуального поведения для объяснения поведения целых народов. Речь о другом. О том, что эти принципы способны помочь нам сформулировать такие гипотезы относительно поведения стран на международной арене, которые можно проверить в более крупном масштабе.
>
> *Чарльз Осгуд*, 1966

Для многих наиболее значимой попыткой практического применения ПОИР является так называемый «эксперимент Кеннеди» (Etzioni, 1967). 10 июня 1963 г. президент Кеннеди произнес большую речь, озаглавленную «Стратегия мира». Сказав о том, «что все наши проблемы — дело рук человека, и человек в состоянии решить их», он продекларировал свой первый примирительный акт: США прекращают все ядерные испытания в атмосфере и возобновят их только в том случае, если это сделаст другая страна. Речь Кеннеди была опубликована в бывшем СССР без купюр. Спустя пять дней последовала реакция премьера Хрущева, который сообщил о том, что СССР заморозил производство стратегических бомбардировщиков. Вскоре последовали и другие взаимные шаги: США согласились продать СССР пшеницу, СССР согласился на создание «горячей телефонной линии» между главами двух государств; затем США и СССР заключили Договор о прекращении испытаний ядерного оружия. Эти мирные инициативы способствовали потеплению отношений между двумя странами, хотя и непродолжительному.

Когда в 1991 г. отношения снова наладились, а было это уже на нашей памяти, президент Буш отдал приказ об уничтожении всех тактических ракет наземного базирования с ядерными боеголовками и о снятии с боевого дежурства стратегических бомбардировщиков, бомбы с которых были отправлены на хранение. Оставив, тем не менее, в неприкосновенности свой наименее уязвимый и наиболее многочисленный ядерный арсенал — ракеты на подводных лодках, — он предложил Михаилу Горбачеву сделать ответный ход. Через девять дней такой ход последовал: СССР снял с боевого дежурства свои бомбардировщики, отправил бомбы на хранение и сообщил о демонтаже ядерных боеголовок с ракет малой дальности, а также с ракет, находившихся на вооружении кораблей и подводных лодок.

Способны ли примирительные усилия понизить напряженность и в отношениях между людьми? Есть все основания полагать, что да, способны. Когда отношения натянуты и нет никакого общения, порой достаточно любого проявления доброй воли — вежливого ответа, дружеской улыбки, ласкового прикосновения, —

чтобы оба начали «спускаться с лестницы напряженности» на ту «ступеньку», на которой снова становятся возможными контакт, сотрудничество и общение.

Резюме

Хотя социальные дилеммы, конкуренция и искажения восприятия легко создают и раздувают конфликты, такие не менее могущественные силы, как *контакт, кооперация, коммуникация* и *консилиация* (умиротворение), способны превратить враждебность в гармонию.

Будет ли достаточным просто создать условия для тесного контакта людей, чтобы между ними возникла взаимная симпатия? Результаты исследований, проведенных в последнее время, не подтверждают обнадеживающих результатов некоторых ранних экспериментов и свидетельствуют о том, что десегрегация как таковая мало повлияла на расовые установки в школах. Однако продолжительные, тесные и *равноправные* межрасовые контакты способствуют их значительному улучшению.

> Мы живем в эпоху индивидуализма.
>
> Президент *Рональд Рейган*
> Из речи, произнесенной на Уолл-стрит, 1982

Контакты особенно плодотворны, если люди вместе противостоят общей угрозе или сообща работают во имя достижения какой-либо экстраординарной цели. Воспользовавшись результатами изучения кооперации в лабораторных условиях, некоторые исследователи вместо обучения, основанного на соревновании, весьма успешно внедрили в школах новый метод обучения — *обучение в сотрудничестве.*

У конфликтующих сторон есть возможность разрешать свои противоречия и в ходе переговоров, которые проводятся либо напрямую, либо с участием *третьей стороны — посредника.* Посредник может помочь оппонентам избавиться от соревновательного подхода к разрешению конфликта по принципу «я выиграл — ты проиграл» и заменить его принципиально иным подходом, основанным на сотрудничестве («я выиграл — ты выиграл»). Задача посредника так так организовать общение конфликтующих сторон, чтобы в нем не осталось искажений восприятия и возрос уровень доверия и взаимопонимания. Если же переговоры оказываются безрезультатными и достичь соглашения не удается, конфликтующие стороны могут прибегнуть к помощи *арбитра,* который либо сам предлагает решение, либо выбирает последнее предложение одной из сторон.

> Нет никакого общества. Есть только индивиды и их семьи.
>
> *Маргарет Тэтчер*
> Из речи, произнесенной в связи с ее третьим избранием на пост премьер-министра

Иногда напряженность столь велика, что общение оппонентов невозможно. В таких ситуациях незначительные примирительные шаги, предпринятые одной стороной, могут инициировать ответные примирительные жесты другой конфликтующей стороны. Одна из таких примирительных стратегий — «Постепенные и обоюдные инициативы по разрядке напряженности (ПОИР)» — является стратегией снижения напряженности на международной арене.

В некоторых случаях специалисты, посредничающие при разрешении серьезных трудовых и международных конфликтов, используют другие стратегии. В надежде на то, что понимание может помочь нам устанавливать дружеские и вознаграждающие отношения, они, эти посредники, предстают перед участниками конфликта в той же роли, в какой данная глава предстала перед вами, — в роли источника знаний о динамике конфликта и о примирении.

PS Постскриптум автора

Коммунитаризм

Многие социальные конфликты — результат противоречий между правами личности и правами общества. Право индивида владеть огнестрельным оружием входит в противоречие с правом его соседей жить в безопасности. Право одного человека курить противоречит праву других дышать воздухом, не содержащим табачного дыма. Право индивида заниматься неконтролируемым бизнесом нарушает право жителей близлежащих домов на экологическую безопасность.

В надежде объединить лучшие индивидуалистические и коллективистские нравственные ценности некоторые социологи и социальные психологи, в том числе и я, стремятся создать концепцию коммунитаризма, призванную сбалансировать права личности и право общества на коллективное благополучие. Коммунитаристы приветствуют свободу частной инициативы и понимают причины краха марксистской экономики. «Если бы я был сейчас, предположим, в Албании, то, возможно, считал бы, что у общества слишком много прав, а у личности — слишком мало», — писал социолог-коммунитарист Амитай Этциони (Etzioni, 1991). Однако коммунитаристам чужда и другая полярная позиция — откровенный индивидуализм и самодовольство 1960-х («Занимайся своим делом»), 1970-х («Я — десятилетие»), 1980-х («Алчность — это хорошо») и 1990-х («Наслаждайся!»). Они исходят из того, что неограниченная личная свобода разрушает социальную ткань культуры, а неограниченная свобода предпринимательства разрушает природу — наше общее достояние. Следуя примеру революционной Франции, коммунитаристы вполне моли бы избрать своим девизом ее лозунг «свобода, равенство, братство».

Во второй половине XX в. западный индивидуализм упрочил свои позиции. Родители приветствуют независимость и самостоятельность своих детей и не очень озабочены их послушанием (Alwin, 1990; Remley, 1988). Стили одежды и манеры стали более разнообразными, личная свобода практически ничем не ограничена, а общих нравственных ценностей больше нет (Schlesinger, 1991). До самого недавнего времени рука об руку с усилением индивидуализма шел не только рост числа людей, страдающих депрессией, но и рост — в большинстве стран Запада — других показателей социального неблагополучия — числа разводов, самоубийств среди подростков, подростковой преступности и количества внебрачных детей.

Хочу сразу оговориться: подобные тенденции обусловлены множеством причин. Сам факт существования корреляции между набирающим силу индивидуализмом и падением общественной нравственности еще не доказывает, что одно есть следствие другого. И уж конечно никто из коммунитаристов не испытывает ностальгии по прошлому, в частности по гендерному неравенству 1950-х гг. Они, скорее, предлагают нечто среднее между индивидуализмом Запада и коллективизмом Востока, между независимостью мачо, которая традиционно ассоциируется с мужчиной, и готовностью к заботе и подчинению, которая традиционно ассоциируется с женщиной, между заботой о правах личности и заботой о процветании общества, между свободой и братством, между мышлением, в центре которого — «Я», и мышлением, в центре которого — «Мы».

Общество допускает некоторые ущемления прав личности, если это необходимо для защиты его благополучия, о чем свидетельствуют такие меры, как проверка багажа пассажиров в аэропортах, запрет на курение в самолетах, пункты проверки трезвости водителей и ограничение скорости на автострадах. Аналогичным образом и ограничение личной «экологической» свободы индивидов ради сохранения чистоты воды и воздуха, лесов и поголовья китов — тоже своего рода обмен краткосрочных «выгод» индивидов на долгосрочную выгоду для всего общества. Некоторые индивидуалисты предупреждают, что подобные ограничения личной свободы могут толкнуть нас на скользкий путь, ведущий к утрате более важных прав человека. Если сегодня мы позволим обыскивать наш багаж, завтра они начнут врываться в наши дома. Если сегодня мы позволяем подвергать цензуре телепрограммы на предмет рекламы сигарет или порнографии, завтра они станут изымать книги из наших библиотек. Если сегодня мы соглашаемся с запретом на продажу огнестрельного оружия, завтра у нас отберут охотничьи ружья. Не ставим ли мы под удар базовые права человека, защищая интересы большинства? На этот вопрос коммунитаристы отвечают так: если мы не сбалансируем заботу о правах индивидуума с заботой о нашем общем процветании, общество рискует столкнуться с еще более сложными гражданскими проблемами, которые — и это неизбежно — послужат основанием для криков в поддержку «закручивания гаек».

В одном можно не сомневаться: пока права личности и права общества продолжают конфликтовать, велика потребность в кросс-культурных и гендерных исследованиях, способных внести ясность относительно иных культурных ценностей и выявить наши собственные.

Модули

Прикладная социальная психология

Во всех главах этой книги, подчеркивая связь теоретической социальной психологии и практики, я стремился показать, как принципы этой науки и открытия, сделанные в лаборатории, используются в повседневной жизни. В завершающем разделе мы вернемся к некоторым из концептуальных принципов и рассмотрим их практическое применение в трех контекстах. Модуль А – «Социальная психология в клинике» – посвящен использованию социальной психологии при оценке состояния физического и психического здоровья людей и его охраны. В Модуле Б, который называется «Социальная психология и правосудие», рассматриваются вопросы, связанные с социальным мышлением как отдельных присяжных заседателей, так и жюри присяжных, а также с социальными влияниями, которые проявляются при принятии ими решений. В Модуле В – «Социальная психология и будущее человечества» – мы попытаемся ответить на вопрос о том, что социальная психология может сделать для предотвращения экологической катастрофы, которой грозит всем нам рост народонаселения Земли, потребительское поведение и глобальное потепление.

МОДУЛЬ А

Социальная психология в клинике

Если вы — студент колледжа, вам, скорее всего, известно, что такое не очень сильная депрессия — неудовлетворенность собственной жизнью, неуверенность в будущем, грусть, отсутствие аппетита и энергии, невозможность сосредоточиться, а нередко и мысли о том, стоит ли вообще жить. Может быть, вы боитесь, как бы неважные оценки не поставили под вопрос осуществление ваших карьерных планов. Может быть, вы страдаете из-за разрыва отношений с близким человеком. В такие моменты сосредоточенность на собственных переживаниях лишь усугубляет их. Примерно для 10% мужчин и 20% женщин такое подавленное состояние — не преходящие эпизоды плохого настроения, а продолжительные, порой длящиеся неделями, периоды депрессии без какой бы то ни было очевидной причины.

Среди многих бурно развивающихся областей прикладной социальной психологии есть одна, которая связана с социально-психологическими концепциями депрессии, одиночества, тревожности и физического здоровья; в наши дни этот перечень пополнился такими проблемами, как счастье и благополучие. Специалисты, работающие в этой области, связывающей социальную и **клиническую психологию**, ищут ответы на четыре важных вопроса.

1. Можем ли мы — любители и профессионалы — улучшить понимание и прогнозирование поведения других людей?
2. В какой мере такие проблемы, как депрессия, одиночество, тревожность и болезни, связаны с тем, что мы думаем о себе и об окружающих?
3. Можно ли изменить неадаптивный образ мыслей?
4. В какой мере здоровье и счастье человека зависят от его близких отношений с окружающими, основанными на взаимной поддержке? Ниже будут предложены некоторые ответы на эти вопросы.

Как клинические психологи выносят свои суждения

Влияют ли на суждения клиницистов о пациентах те же самые факторы, которые влияют на социальные суждения обычных людей (они были рассмотрены нами в главах 2, 3 и 4)? Если да, то чего следует остерегаться как самим психологам, так и их пациентам?

Склонна ли Сьюзен к суициду? Нужно ли помещать Джона в психиатрическую клинику? Рискуем ли мы, если выпишем Тома? Способен ли он на убийство? Сталкиваясь с подобными проблемами, клинические психологи прикладывают максимум усилий для того, чтобы избежать ошибочных суждений, рекомендаций и прогнозов.

Однако подобные суждения клиницистов — это одновременно и *социальные* суждения, и в качестве таковых они столь же уязвимы и обнаруживают такие свойства, как иллюзорные взаимосвязи, чрезмерная самоуверенность как следствие понимания «задним умом», самоподтверждающийся диагноз (Maddux, 1993). Давайте разберемся, почему осознание клиницистами механизма формирования впечатлений (в том числе и *превратных*) может помочь им избежать ошибочных суждений, а значит, и серьезных ошибок.

Иллюзорные взаимосвязи

Рассмотрим отрывок из протокола судебного заседания, в котором психолог, производящий впечатление уверенного в себе человека (П), отвечает на вопросы адвоката (А).

А: Вы просили подсудимого нарисовать фигуру человека?

П: Да.

А: Это и есть та фигура, которую он нарисовал по вашей просьбе? Что этот рисунок говорит вам о нем как о личности?

П: Обращает на себя внимание то, что мужчина нарисован со спины, что само по себе большая редкость. Это свидетельствует либо о сокрытии рисовавшим чувства вины, либо о его бегстве от реальности.

А: А этот рисунок, на котором изображена женская фигура? Он что-нибудь говорит вам? И если да, то что?

П: Он говорит о враждебном отношении подозреваемого к женщинам. Поза, руки на бедрах, жесткое, суровое выражение лица.

А: А что еще?

П: Размер ушей свидетельствует о том, что у него параноидальный взгляд на жизнь, или о галлюцинациях. Отсутствие ног говорит о том, что он не чувствует себя в безопасности (Jeffry, 1964).

Исходное допущение в данном диалоге (как и во многих заключениях клиницистов) состоит в том, что результаты тестирования выявляют нечто важное. Так ли это? Это можно очень просто выяснить. Попросите одного клинициста интерпретировать результаты тестирования, а другого — оценить состояние этого же человека по наблюдаемым симптомам. Протестируйте многих и повторите эти процедуры. Критерием истины является практика. Так можно ли сказать, что результаты тестирования действительно коррелируют с выявленными симптомами? Да, некоторые тесты прогностичны. Другие же, как, например, упомянутый выше тест «Нарисуй человека», коррелируют с симптоматикой значительно менее тесно, чем думают их пользователи. Почему же, в таком случае, клиницисты продолжают доверять неинформативным или неоднозначным тестам? Новаторские эксперименты Лорена и Джин Чапмен (Chapman & Chapman, 1969; 1971) помогли ответить на этот вопрос. Они предложили группе испытуемых, в которую входили как студенты колледжа, так и клиницисты-профессионалы, изучить результаты тестирования нескольких человек и их диагнозы. Если студенты или клиницисты *ожидали* определенной связи, они, как правило, и *воспринимали* ее, независимо от того, подтверждалась она данными или нет. Так, клиницисты, считавшие, что подозрительные люди при тестировании по тесту «Нарисуй человека» рисуют необычные глаза, воспринимали подобную корреля-

> Освободить человека от ошибки – значит дать, а не отобрать. Знание о том, что нечто – ложно, есть истина.
>
> *Артур Шопенгауэр, 1788–1860*

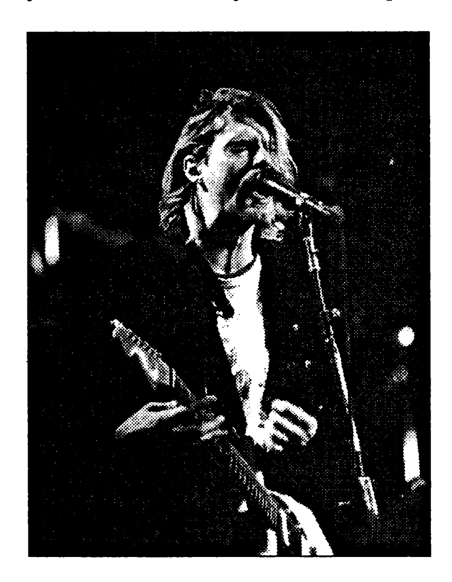
цию даже тогда, когда им демонстрировали случаи, в которых подозрительные люди рисовали необычные глаза реже, чем это делали неподозрительные. Убежденные во взаимосвязи двух параметров, они были склонны замечать то, что подтверждало их точку зрения. Верить — значит видеть.

> Никто из нас не видит своих ошибок.
>
> Псалмы 19:12

Справедливости ради следует сказать, что иллюзорное мышление вовсе не прерогатива клиницистов; оно присуще также и политическим аналитикам, историкам, спортивным комментаторам, биржевым брокерам и представителям многих других профессий, включая и психологов-исследователей, указывающих на них пальцем. Как исследователь я и сам нередко бывал слеп, когда дело доходило до недостатков моих теоретических построений. Я так страстно верил в то, что мои представления об истине и есть *истина*, что, несмотря на все старание, не видел собственных ошибок. Об этом же свидетельствует и то, что происходит во всех редакциях и предшествует любой публикации результатов любых исследований. За последние 30 лет я прочитал десятки рецензий на собственные рукописи и десятки раз рецензировал чужие работы. И пришел к следующему выводу: уличить в непоследовательном мышлении другого значительно легче, чем обнаружить ошибку в собственных рассуждениях.

Понимание «задним умом» (эффект «хиндсайта») и чрезмерная самоуверенность

Как мы реагируем на известие о самоубийстве знакомого нам человека? Одна из распространенных реакций — мысль о том, что мы сами или его близкие должны были предвидеть такое развитие событий и предотвратить его: «Нам следовало бы знать, что это возможно». Задним числом мы видим признаки надвигающейся беды и понимаем, что человек молил о помощи. Участникам одного эксперимента давали описание человека, который находился в состоянии депрессии, а позднее покончил с собой. По сравнению с теми испытуемыми, кому не сообщили о самоубийстве, те, кому сказали о трагической развязке, чаще заявляли, что они «имен-



Курт Кобэйн, лидер рок-группы *Nirvana*, в творчестве которого тема депрессии и самоубийства занимала большое место. Должны ли были окружающие на основании этого предвидеть или предотвратить его самоубийство?

но этого и ожидали», (Goggin & Range, 1985). Кроме того, те, кому было заранее известно о самоубийстве, относились к семье несчастного более негативно. После трагедии феномен «Мне следовало знать это заранее» заставляет членов семьи, друзей и психотерапевтов испытывать чувство вины.

Дэвид Розенхан и семеро его помощников приводят поразительный пример потенциальной ошибки в подобных объяснениях *post factum* (Rosenhan et al., 1973). Чтобы протестировать проницательность сотрудников психиатрической клиники, все они записались на прием к разным специалистам, и каждый из них во время приема пожаловался на то, что «слышит голоса». За исключением вымышленных имен и мест работы, вся остальная информация, сообщенная ими о своей жизни и эмоциональном состоянии, была правдивой, при этом они не жаловались ни на какие другие симптомы. Большинству из них был поставлен диагноз «шизофрения», и они провели в клинике от 2 до 3 недель.

Что же касается клиницистов, то они начали искать в прежней жизни своих псевдопациентов и в их поведении в клинике факты, «подтверждающие» и «объясняющие» этот диагноз. Розенхан рассказывает об одном из этих «пациентов», который правдиво поведал врачу о том, что в раннем детстве у него были очень теплые отношения с матерью и практически не было никаких контактов с отцом. Когда же он вступил в подростковый возраст, ситуация изменилась на противоположную: он отдалился от матери, но зато отец стал его лучшим другом. У него сердечные и близкие отношения с женой. Если не считать отдельных вспышек гнева, между ними практически не бывает конфликтов. Детей они шлепают редко. Зная, что пациент «болен» шизофренией, врач так комментирует его рассказ:

> По словам самого пациента, белого мужчины 39 лет, в течение длительного периода времени в его близких взаимоотношениях имеет место значительная амбивалентность, начавшаяся еще в раннем детстве. Когда он был ребенком, у него были близкие отношения с матерью, однако в подростковом возрасте он отдалился от нее и сблизился с отцом, отношения с которым он описывает как очень близкие. Аффективная стабильность отсутствует. Попытки контролировать эмоциональность отношений с женой и с детьми перемежаются вспышками гнева в отношении детей и шлепками. И хотя он говорит, что у него есть несколько близких друзей, и в этих отношениях тоже можно почувствовать изрядную долю амбивалентности.

Позднее Розенхан сказал некоторым сотрудникам клиники (они слышали о его неоднозначном эксперименте, но сомневались в том, что в их клинике действительно возможны подобные ошибки), что в течение следующих 3 месяцев один или несколько участников его эксперимента предпримут попытку лечь в клинику. Прошло 3 месяца, и он попросил персонал догадаться, кто из 193 пациентов, госпитализированных за это время, — его испытуемые, т. е. «псевдопациенты». «Под подозрение» (по крайней мере у одного клинициста) попал 41 человек, хотя среди госпитализированных не было ни одного «псевдопациента».

Самоподтверждающиеся диагнозы

Итак, до сих пор мы говорили о том, что клинические психологи порой воспринимают иллюзорные взаимосвязи и что объяснения задним числом нередко вызывают сомнения. Третья проблема, связанная с суждениями клинических психологов, заключается в том, что в сообщениях пациентов психолог может слышать лишь то, что ожидает. В своих остроумных экспериментах, проведенных в Уни-

верситете штата Миннесота, Марк Снайдер, Уильям Свонн и их коллеги предложили интервьюерам проверить информацию о личностных качествах их собеседников (Snyder, Swann et al., 1984). Чтобы понять суть этих экспериментов, представьте себе, что вы встречаетесь с незнакомым вам человеком, которому вас охарактеризовали как открытого и общительного. Чтобы проверить, правильно ли его проинформировали, ваш собеседник время от времени перемежает беседу примерно такими вопросами: «Доводилось ли вам совершать при посторонних какие-нибудь экстраординарные поступки?» Как вы думаете, получая ответы на подобные вопросы, ваш собеседник представит вас иным, чем если бы он спрашивал о ситуациях, в которых вы, к примеру, были застенчивы и скромны?

Снайдер и Свонн выяснили, что зачастую люди, тестирующие личные качества других, на самом деле просто ищут информацию, которая подтверждает их гипотезы. Пытаясь выяснить, является ли человек экстравертом, они нередко требуют от него доказательств его экстравертности: «Что вы станете делать, если захотите расшевелить гостей, заскучавших на вечеринке?» Желая выяснить, является ли собеседник интровертом, они, скорее всего, спросят: «Что мешает вам быть до конца откровенным с другими?» Такие вопросы, с их точки зрения, демонстрируют эмпатию в отличие от вопросов, не соответствующих предполагаемым чертам характера собеседника (Leyens et al., 1975). Однако эти вопросы заставляют и «проверяемых на экстравертность» вести себя более непринужденно, а «проверяемых на интровертность» — более сдержанно. Порой наше собственное поведение побуждает людей быть такими, какими мы ожидали их увидеть.

Когда Расселл Фазио и его коллеги воспроизвели сценарий этих экспериментов в Университете штата Индиана, они не только подтвердили результаты, полученные группой Снайдера, но и обнаружили, что индивиды, которым задавали вопросы «на экстраверсию», в дальнейшем действительно воспринимали себя как более общительных людей, чем те, кому задавали вопросы «на интроверсию» (Fazio et al., 1981). Но это еще не все: они и стали заметно более общительными. Помощник экспериментатора, позднее встречавшийся с каждым из участников исследования в приемной, по поведению интервьюируемого в 70% случаев правильно определил, какие вопросы ему задавали. То же самое можно сказать и о вопросах, которые задают жертве изнасилования: их формулировки также могут в известной мере повлиять на то, кого станут воспринимать как виновника случившегося. Сравните: «Вы танцевали с Питером?» и «Питер танцевал с вами?» (Semin & De Poot, 1997).

> Ваш поиск соответствует образу ваших мыслей, и вы найдете то, что желаете.
>
> *Роберт Браунинг, 1812–1889*

Даже опытные психотерапевты, получая перечень вопросов, при тестировании экстравертности предпочитают выбирать из него «экстравертные вопросы», которые подталкивают интервьюируемых к экстравертному поведению (Dallas & Baron, 1985; Copeland & Snyder, 1995; Snyder & Thomsen, 1988). Когда интервьюеры сами формулируют вопросы, их ожидания также способны повлиять на интервью, если к моменту его проведения у них уже сложились определенные предварительные представления (Devine et al., 1990; Hodgins & Zuckerman, 1973; Swann & Giuliano, 1987). В клинике, как и в лаборатории, твердые убеждения могут порождать свои собственные подтверждения.

Самооценка людей тоже чревата предвзятыми суждениями. Задумайтесь над таким вопросом: вы довольны своей социальной жизнью? Зва Кунда и его колле-

ги задавали этот вопрос студентам университета города Ватерлоо и других университетов (Zva Kunda et al., 1993). Студенты начинали вспоминать примеры, которые позволили бы им ответить утвердительно, и в конце концов настроение у них становилось лучше, чем у их товарищей, которым задавали вопрос: «Вы недовольны своей социальной жизнью?» Проверьте сами, и вы убедитесь, что так оно и есть.

В других экспериментах Снайдер и его коллеги пытались убедить интервьюеров искать примеры таких поступков, которые *опровергали* бы наличие у интервьюируемых тех черт характера, которые они тестировали (Snyder et al., 1982). В одном из опытов они сказали интервьюерам, что «важно и полезно выяснить, в чем заключается уникальность интервьюируемого, чем он отличается от стереотипа», во втором Снайдер предложил «$25 тому, кто разработает перечень вопросов, с помощью которых можно получить максимум информации об интервьюируемых» (Snyder, 1981a). Тем не менее предвзятость восторжествовала: тестируя экстравертность, интервьюеры предпочитали не задавать «интровертных» вопросов.

Зная о результатах экспериментов Снайдера, можно понять, почему поведение людей, которые проходят курс психотерапии, в конце концов начинает соответствовать тем теориям, которых придерживаются их психотерапевты (Whitman et al., 1963). Когда Гарольд Рено и Флойд Эстес расспросили 100 здоровых, преуспевающих взрослых мужчин об их жизни, они с удивлением обнаружили, что в детстве у этих вполне благополучных людей были и «травматичные события», и напряженные отношения с некоторыми людьми, и неудачные решения родителей, т. е. все то, чем психологи-клиницисты обычно объясняют психиатрические проблемы (Renaud & Estess, 1961). Когда психотерапевты, разделяющие взгляды Фрейда, начинают выискивать «психические травмы», полученные их пациентами в раннем детстве, они нередко находят то, что ищут и что подтверждает их предположения. Вот что пишет по этому поводу Снайдер (Snyder, 1981a):

> Психотерапевт, убежденный (ошибочно) в том, что у взрослых гомосексуалистов в детстве были плохие отношения с матерями, может дотошно расспрашивать своего пациента-гомосексуалиста о реальных или вымышленных признаках этих плохих отношений, но не обратить никакого внимания на отношения с матерями клиентов-гетеросексуалов. Безусловно, любой человек может припомнить какие-то незначительные или отдельные эпизоды, когда между ним и его матерью возникали трения.

Не этими ли поисками психотерапевтами информации, подтверждающей их предположения, объясняются многие случаи «восстановления памяти»? В таких публикациях, как книга Элен Басс и Лауры Дэвис «Мужество целителя» (Bass & Davis, *The Courage to Heal*, 1988), содержится намек на то, что большинство людей, переживших в детстве сексуальное насилие, склонны к депрессии, испытывают чувство стыда, считают себя никчемными и беспомощными, стремятся к совершенству во всем. Если пациенты демонстрируют именно эти симптомы (которые на самом деле могут быть вызваны самыми разными причинами), некоторые психотерапевты начинают активно искать подтверждения своим предположениям о сексуальном насилии (Harris, 1994; Loftus, 2000; Loftus & Ketcham, 1994; Poole et al., 1995). Ход их мыслей при этом может быть примерно таким: «У людей, переживших в детстве сексуальное насилие, аналогичные симптомы, так что и в вашей жизни, возможно, было нечто подобное». Если пациенту не удается припомнить

ничего похожего на сексуальное насилие, психотерапевт в надежде на то, что нужная ему информация все-таки всплывает в его памяти, может прибегнуть к гипнозу, к направленному воображению или к интерпретации снов. Подобная тактика поиска подтверждений приводит к тому, что некоторые клиенты «вспоминают» события, которых никогда не было.

Прогноз: клинический или статистический?

Теперь, когда нам известно о существовании тенденций к хиндсайту и к поиску информации, подтверждающей диагноз, нас не должно удивлять то, что большинство клиницистов и интервьюеров больше доверяют своим интуитивным оценкам, чем статистическим данным (например, использованию для прогнозирования успеха в аспирантуре или в профессиональной школе[1] прошлых оценок академической успеваемости или результатов тестирования способностей). Тем не менее, когда исследователи «вызывают на ринг» прогнозы, основанные на интуиции, и прогнозы, основанные на статистике, победа, как правило, достается последним. Правы те, кто считает статистику ненадежной основой для прогнозов, но человеческая интуиция — даже интуиция специалистов — еще менее надежна (Faust & Zuskin, 1988; Meehl, 1954; Swets et al., 2000).

Спустя три десятилетия после того, как было доказано превосходство статистических прогнозов перед интуитивными, Пол Мил нашел еще более убедительное свидетельство в пользу первых.

> Никто из представителей социальной науки не оспаривает результатов исследований, демонстрирующих такое единообразие и такую стабильность, как эти... Если вы, проведя 90 исследований, связанных с прогнозированием самых разных вещей, от результата футбольного матча до диагноза болезни печени, с трудом набираете полдюжины работ, содержащих хотя бы слабый намек на правоту клинициста, самое время сделать практический вывод... (Meehl, 1986).

Рассмотрим три примера.

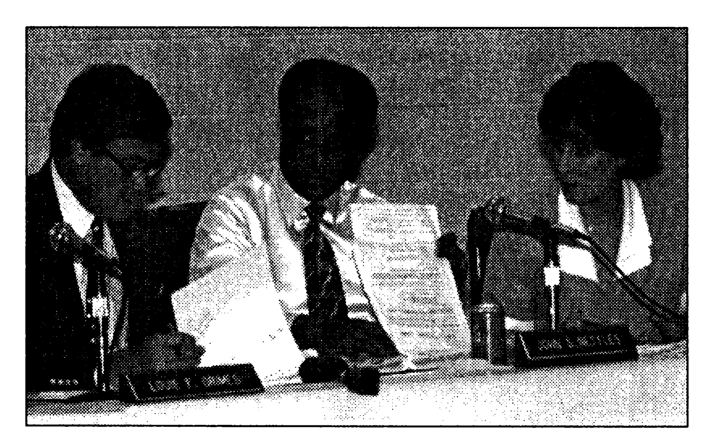
- В своей книге «Карточный домик: психология и психотерапия, основанные на мифе» Робин Доуз доказывает несостоятельность претензий «клинической интуиции» (*House of Cards: Psychology and Psychotherapy Built on Myth*, Dawes, 1994). Так, в 1970-е гг. Медицинская школа Университета штата Техас в Хьюстоне ежегодно принимала по 150 студентов, отобранных из 800 наиболее квалифицированных абитуриентов на основании оценок интервьюеров. Когда же законодательный орган штата неожиданно потребовал принять на 50 человек больше, были приняты те, кто оказался в тот момент «под рукой», — те, кому интервьюеры выставили невысокие оценки. И что же? Чем успеваемость одних отличалась от успеваемости других? Ничем. В обеих группах, в одну из которых входили 150 обладателей самых высоких оценок, а в другую — 50 обладателей самых низких оценок, оказалось одинаковое относительное количество выпускников, получивших степени магистра (82%) и награды. Уже на втором году обучения обе группы демонстрировали одинаковые успехи. Вывод, не делающий чести интервьюерам: одни из них справляются со своими обязанностями лучше, чем другие.

[1] Профессиональная школа — учебное подразделение третьего цикла в составе университета. — *Примеч. перев.*

- Группа исследователей из Министерства юстиции Канады обобщила результаты изучения 64 выборок, в которые вошли более 25 000 человек с нарушениями психики, обвинявшихся в совершении уголовных преступлений. На основании чего был сделан наиболее точный прогноз относительно их криминального будущего? На основании их криминального прошлого, т. е. на основании того же, что прогнозирует и поведение преступников с нормальной психикой. На основании чего был сделан наименее точный прогноз? На основании таких клинических прогностических параметров, как суждения клиницистов (Bonta et al., 1998).

> Чтобы подытожить влияние работ Мила на клиническую практику психиатров, достаточно одного-единственного слова – ноль. Его окружили почетом – избрали президентом [Американской психологической ассоциации] в очень молодом возрасте (в 1962 г.), а недавно – и членом Национальной Академии наук, и больше о нем никто не вспоминает.
>
> *Робин М. Доуз*, 1989

- К такому же выводу пришла и группа исследователей из Университета штата Миннесота, выполнившая метаанализ (обзор) результатов 134 исследований, посвященных прогнозированию поведения людей, а также психологическим или медицинским диагнозам и прогнозам (Grove et al., 2000). Лишь в 8 исследованиях, большинство из которых проведены в условиях медицинских, психиатрических или образовательных учреждений, клинические прогнозы оказались более точными, чем «механические» (т. е. сделанные на основании статистики). Исследований, свидетельствующих о превосходстве статистических прогнозов, оказалось в 8 раз больше (63 публикации); по результатам остальных исследований статистический и клинический прогнозы фактически равноценны. Но может быть, клинические прогнозы будут другими, если клиницистам предоставить возможность самим проводить интервью? На этот вопрос исследователи отвечают утвердительно: когда у клиницистов есть такая возможность, они прогнозируют значительно *хуже*. «Справедливости ради следует сказать, что сейчас "мяч находится на стороне поля клиницистов", — заключают авторы обзора. — Учитывая то, что в целом прогнозы клиницистов значительно уступают в точности механическим прогнозам, груз доказательства обратного (большей точности и экономичности клинических прогнозов) лежит на их адвокатах».



Лучшее, что могут сделать члены Комиссии по досрочному освобождению и помилованию заключенных штата Алабама, – решать вопрос об освобождении заключенного не на основании собственных впечатлений, а на основании статистических данных, прогнозирующих риск рецидива

А что, если объединить статистические прогнозы и интуицию клиницистов? Что, если мы снабдим профессиональных клиницистов статистическими прогнозами о чьей-либо будущей академической успеваемости, вероятности нарушения условий досрочного освобождения из тюрьмы или самоубийства и попросим их «отшлифовать» или усовершенствовать их? Увы, результаты тех немногих исследований, авторы которых предприняли подобные попытки, свидетельствуют о том, что прогнозы оправдывались лучше, если все «усовершенствования» игнорировались (Dawes, 1994).

Почему же в таком случае многочисленная армия клиницистов продолжает интерпретировать тесты Роршаха с чернильными пятнами и прочие интуитивные прогнозы относительно заключенных, освобожденных условно (под подписку о невыезде и т. п.), риска самоубийства или вероятности сексуального насилия в детстве? По мнению Мила, отчасти по причине полнейшего невежества, а отчасти — «из-за превратного толкования понятия “этика”»:

> Если я стараюсь дать какой-либо важный прогноз относительно студента колледжа, преступника или пациента, страдающего депрессией, и пользуюсь для этого средствами, которые скорее неэффективны, чем эффективны, одновременно заставляя этого человека или налогоплательщика тратить в 10 раз больше денег, чем мне понадобилось для составления более точного прогноза, вряд ли подобную практику можно назвать безупречной с точки зрения этики. А то, что мне как составителю прогноза так удобнее, спокойнее и комфортнее, ничуть меня не оправдывает.

> Заклинаю тебя, ради Христа, подумай о том, что ты можешь ошибаться. Будь моя воля, я написал бы эти слова над входом в каждую церковь, в каждую школу, в каждый зал суда и – да простятся мне эти слова! – в каждый законодательный орган США.
>
> Судья Ученый Муж, 1951. Подражание обращению Оливера Кромвеля к шотландской церкви, 1650

Шокирующие слова. Неужели Мил и другие исследователи недооценивают нашу интуицию? Чтобы убедиться в том, что их мнение справедливо, рассмотрим оценку человеческого потенциала теми интервьюерами, от которых зависит прием в аспирантуру. Доуз объяснил, почему при прогнозировании определенных результатов, например успешности обучения в аспирантуре, статистический прогноз так часто оказывается более точным, чем прогноз, который делает на основании своей интуиции интервьюер (Dawes, 1976):

> Почему мы думаем, что успешнее справимся со своей задачей, если будем отбирать студентов, полагаясь на получасовую беседу с ними, а не на такие собранные воедино релевантные (стандартизированные) переменные, как средний балл и глюкокортикоидный показатель студента выпускного курса, а возможно, и рейтинги рекомендательных писем? Лично мне наиболее правдоподобным кажется такое объяснение: мы слишком переоцениваем свою когнитивную способность. Так оно и есть: все дело в когнитивной заносчивости. Рассмотрим, к примеру, что стоит за средним баллом. Поскольку для большинства претендентов на аспирантуру средний балл — результат обучения как минимум в течение трех с половиной лет, он представляет собой композитный критерий, в котором учтены оценки не менее чем по 28 курсам, а возможно, и по всем 50, если учесть растущую популярность деления курсов на 4 части... Тем не менее от вас или от меня ждут, что мы, просмотрев папку с документами претендента или побеседовав с ним в течение получаса, сформируем более правильное впечатление о нем, чем человек, который примет во внимание кумулятивную оценку, «заработанную» претендентом за три с половиной года у 30–40 разных педагогов... И последнее. Если мы действительно намерены игнорировать средний балл, то объяснение этому может быть только одно: мы заведомо считаем претендента исключительно одаренным, даже если его или ее от-

метки этого и не доказывают. Но что может лучше свидетельствовать об этой одаренности, чем результат тестирования по тщательно разработанному тесту способностей? Неужели мы действительно думаем, что способны лучше справиться с этой задачей, чем Служба тестирования в образовании (*Educational Testing Service*) со всеми присущими ей недостатками?

Рекомендации

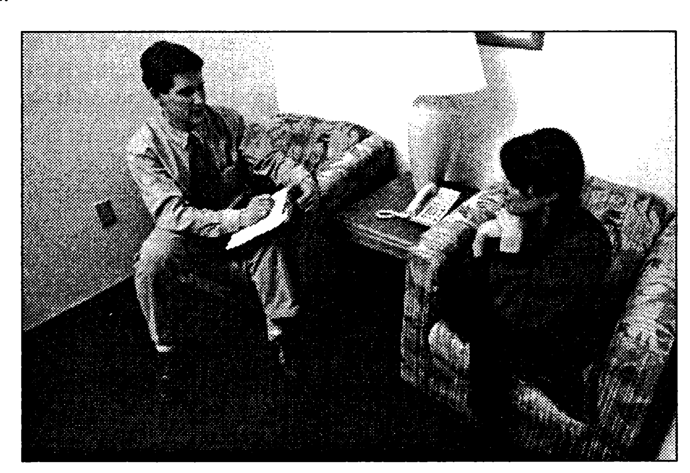
По мнению Джеймса Мэддакса, профессиональным клиницистам «свойственно ошибаться и проявлять необъективность» (Maddux, 1993). Они:

- часто становятся жертвами иллюзорных взаимосвязей;
- слишком полагаются на результаты собственного анализа, проведенного *post factum;*
- часто оказываются не в состоянии признать, что ошибочный диагноз может быть самореализовавшимся убеждением, и
- склонны переоценивать прогностическую способность своей клинической интуиции.

> За всю свою долгую жизнь я понял одно: по сравнению с природой вся наша наука не более чем жалкий детский лепет, и тем не менее она – самое дорогое, что у нас есть.
>
> *Альберт Эйнштейн*
> Цит. по: B. Hoffman & H. Dukes, Albert Einstein: Creator and Rebel, 1973

Сформулировать рекомендации для клиницистов гораздо легче, чем следовать им: помните, что вербальное согласие клиента с вашими словами еще не подтверждает их валидность. Опасайтесь готовности видеть именно те взаимосвязи, которые вы ожидаете обнаружить, или те, которые подтверждаются запомнившимися вам яркими примерами из вашей практики. Больше полагайтесь на свои записи, чем на память. Помните о коварстве заключений «задним числом»: они могут стать как причиной вашей излишней самоуверенности, так и слишком суровой самокритики за то, что вы не смогли предвидеть исход событий. Остерегайтесь вопросов, которые уже предполагают правильность ваших предположений; рассматривайте и проверяйте альтернативные идеи (Garb, 1994).

К рекомендациям, которые могут быть даны на основании результатов изучения иллюзорного мышления, полезно прислушаться не только клиницистам, но и всем психологам. Слова, сказанные Льюисом Томасом о биологии, в равной мере относятся и к психологии:



Психологи-клиницисты, работающие с пациентами, как и все мы, подвержены когнитивным иллюзиям

Самая бесспорная научная истина, единственное, в чем у меня нет ни малейшего сомнения, — это наше полнейшее невежество во всем, что касается природы. И я совершенно искренне считаю это основным открытием, которое было сделано в биологии за последние 100 лет... Именно это неожиданное осознание глубины и масштаба нашего невежества и является наиболее значительным вкладом XX в. в человеческий интеллект. Наконец-то мы не боимся признать это. В прежние времена мы либо притворялись, что понимаем суть происходящего, либо игнорировали проблемы, либо просто сочиняли небылицы, чтобы восполнить пробелы (Thomas, 1978).

Как наука психология только-только преодолела грань, отделяющую понимание человека от непонимания. Не осознавая своего невежества, некоторые психологи для заполнения пробелов в своем понимании изобретают теории. Создается впечатление, что интуитивные наблюдения служат способом подтверждения этих теорий даже в тех случаях, когда противоречат друг другу. Следовательно, изучение иллюзорного мышления вновь взывает к нашей сдержанности: оно напоминает психологам-исследователям, почему им следует перепроверять свои предубеждения (предвзятые мнения), прежде чем выдавать их за истину. Задача

Проблема крупным планом

Социальная психология глазами врача

Чтение этой книги помогает мне понять поведение людей, с которыми я сталкиваюсь по долгу службы как врач-онколог и руководитель большого коллектива медиков. Несколько примеров.

Изучение историй болезней иллюстрирует феномен «Так я и знал». Медики, пишущие обзоры на основании историй болезней, составленных их коллегами, нередко задним числом делают выводы о том, что такие диагнозы, как рак или аппендицит, конечно же, можно было поставить быстрее и быстрее принять надлежащие меры. Когда вам известен верный диагноз, легко соответствующим образом интерпретировать начальные симптомы болезни.

Для многих известных мне врачей внутренние мотивы выбора этой профессии – помощь людям, научная деятельность – вскоре «перекрываются» высоким заработком. Проходит немного времени, и радость исчезает. Основанием для врачебной практики становится внешнее вознаграждение, и врач, утратив внутренние мотивы, работает во имя «успеха», мерилом которого становится доход.

Предрасположенность в пользу своего Я присутствует постоянно. Мы, врачи, с готовностью относим на свой счет все удачи. Но неудачи – неверные диагнозы, безрезультатное лечение или смерть пациента – мы приписываем чему-либо или кому-либо другому. Нам была предоставлена неадекватная информация или с самого начала было ясно, что человек обречен.

Я также вижу и немало примеров «стойкости убеждений». Даже тогда, когда людям предъявляют неопровержимые доказательства чего-либо, например доказательства того, как именно передается СПИД, они каким-то непостижимым образом продолжают цепляться за ошибочные представления о том, что болеют им только гомосексуалисты или что инфекцию переносят комары и им следует опасаться комариных укусов. И я спрашиваю себя: как мне более эффективно доводить до сведения людей то, что им следует знать, чтобы правильно действовать?

Воистину, наблюдая за установками врачей и за тем, как они принимают решения, я чувствую себя в гигантской лаборатории прикладной социальной психологии. Способность проникать в суть происходящего вокруг нас, которой вооружает нас социальная психология, бесценна, и я бы настоятельно советовал будущим врачам изучать эту науку.

Бёртон Ф. Вандерлаан, Chicago, Illinois

каждой науки — искать неопровержимые факты, даже если они и угрожают иллюзиям, которыми она очень дорожит.

Я *не* утверждаю, что научный метод способен ответить на все вопросы, волнующие человека. Есть вопросы, на которые он не может ответить, и способы познания, которые выходят за пределы его компетенции. Но наука *является* одним из способов изучения наших представлений о природе вообще и о природе человека в частности. Предположения, возникающие под влиянием наблюдаемых результатов, лучше всего проверять в ходе систематических наблюдений и экспериментов, которые и являются основой социальной психологии. Но чтобы не заниматься тестированием тривиальных вещей, нам нужно также и творческое воображение (изобретательная гениальность теоретика). Однако какие бы уникальные и правдоподобные озарения ни предложила психологическая наука, они могут быть вдребезги разбиты психологом-исследователем, который экспериментально проверяет конкурирующие идеи и сравнивает их между собой. Наука — это всегда сочетание интуиции и строго регламентированного эксперимента, творческого озарения и скептицизма.

> Наука – величайшее противоядие против энтузиазма и суеверия.
>
> *Адам Смит*
> Благосостояние наций, 1776

Резюме

Диагнозы, которые ставят своим пациентам психиатры и клинические психологи, а также методы лечения, к которым они прибегают, подвержены влиянию воспринимаемых ими *иллюзорных взаимосвязей*. Объяснение трудностей, переживаемых людьми, задним числом порой весьма соблазнительно. В клинической практике объяснение *post factum* нередко становится причиной чрезмерной самоуверенности. При контактах клиницистов с пациентами неверные диагнозы иногда превращаются в *самоподтверждающиеся*, поскольку клиницисты склонны вытягивать из пациентов и вспоминать из своей практики информацию, подтверждающую именно тот диагноз, который они хотят подтвердить.

Результаты изучения ошибок, которые так легко можно обнаружить в интуитивных суждениях, свидетельствуют о том, насколько необходимо системное тестирование выводов, сделанных на основании интуиции. Научный метод не может ответить на все вопросы и сам подвержен воздействию необъективности. Однако, к счастью, он может помочь нам отделить истину от заблуждения.

Социальное познание и проблемное поведение

Одна из областей психологии, наиболее интересных для исследователя, – изучение когнитивных процессов, сопровождающих расстройства психики. Что представляют собой память, атрибуции и ожидания людей, пребывающих в состоянии депрессии, а также людей одиноких, застенчивых или склонных к болезням?

Социальное познание и депрессия

Все мы знаем по собственному опыту, что люди в состоянии депрессии склонны к негативному мышлению. Они все видят в мрачных тонах. Для людей в состоянии тяжелой депрессии, для тех, кто чувствует себя никчемным, кто пассивен и не интересуется ни семьей, ни друзьями и не может нормально ни спать, ни есть, — негативное мышление становится источником самообмана. Их исключительно пес-

симистический взгляд на жизнь приводит к тому, что они преувеличивают значение плохих событий и недооценивают роль хороших. Вот что говорит о себе находящаяся в состоянии депрессии молодая женщина: «Настоящая "Я" — никчемная и неадекватная. Я не могу продолжить начатую работу, потому что сомнения парализуют меня» (Burns, 1980, р. 29).

Искажение или реализм?

Можно ли сказать, что все люди в состоянии депрессии неадекватно негативны? Чтобы ответить на этот вопрос, Лорен Аллой и Лин Абрамсон провели эксперимент, в котором приняли участие студенты колледжа, либо находившиеся в состоянии легкой депрессии, либо нет (Alloy & Abramson, 1979). Исследователи просили испытуемых обратить внимание, имеется ли связь между нажатием ими кнопки и включением света. К их удивлению, студенты в состоянии депрессии были очень точны в определении степени их контроля над ситуацией, чего никак нельзя было сказать о здоровых студентах: их суждения были искажены, и они преувеличивали свои возможности контролировать происходящее. Этот удивительный феномен — **депрессивный реализм**, — названный «эффектом более грустного, но более мудрого», проявляется в различных суждениях людей об их контроле над ситуациями или об их навыках (Ackerman & DeRubeis, 1991; Alloy et al., 1990). Вот что пишет по этому поводу Шелли Тэйлор (Taylor, 1989, р. 214):

> Жизнь – это искусство обманываться.
>
> *Уильям Хэзлитт* (1778–1830)

> Нормальные люди преувеличивают и свою компетентность, и любовь к ним окружающих. Люди в состоянии депрессии — никогда. Нормальные люди помнят свои прежние поступки в приукрашенном виде, люди в состоянии депрессии [за исключением переживающих глубокую депрессию] более объективно оценивают и свои прежние успехи, и неудачи. Здоровые люди характеризуют себя преимущественно положительно, люди в состоянии депрессии описывают как свои достоинства, так и недостатки. Здоровые люди склонны ставить себе в заслугу все успешные результаты и отрицать свою вину за неудачи. Люди в состоянии депрессии берут на себя ответственность как за успехи, так и за неудачи. Здоровые люди преувеличивают свои возможности контролировать то,

Социальная психология в моей жизни

Познакомившись с теорией атрибуции, я был вынужден критически оценить свои академические успехи. Я понял, что если в некоторых случаях результаты превосходили мои ожидания, я приписывал свой непропорционально большой успех факторам, которые не имели ничего общего с моими личными усилиями, — везенью, «мягкотелости» преподавателя или слишком легким вопросам. Если же мои успехи были более чем скромными, я нередко приписывал их действию таких стабильных факторов, как «отсутствие способностей к данной дисциплине». Поняв, какое влияние оказывали на меня эти негативные мысли, я задался целью изменить свои установки и поведение. Я начал с того, что составил перечень факторов, связанных с моей учебой, которые я мог контролировать. И я понял, что мои успехи напрямую зависят от того, как я распределяю свое время, как организую его и сколько времени трачу на занятия. Эта самооценка помогла мне сформировать более позитивные установки относительно моих способностей и начать лучше контролировать свое отношение к занятиям. В результате я стал более дисциплинированным, более уверенным в себе, а мой труд стал более производительным. Все это пригодится мне при изучении медицины.

Тайрон Уильямс,
Wesleyan University, 1994.

что происходит вокруг них. Люди в состоянии депрессии менее подвержены влиянию иллюзии контроля. Здоровые верят в то, что в будущем их ждет множество хороших событий и совсем немного плохих, и эта вера настолько сильна, что может быть названа необоснованным оптимизмом. Что же касается людей в состоянии депрессии, то они воспринимают собственное будущее более адекватно. Можно сказать, что практически во всех тех ситуациях, в которых нормальные люди демонстрируют завышенные самооценки, иллюзии контроля и необоснованный оптимизм относительно своего будущего, люди в состоянии депрессии не проявляют подобной предвзятости. Похоже, что термин «более грустный, но более мудрый» действительно приложим к депрессии.

> Если энергичный оптимист ждет, что что-то произойдет и он получит от этого удовольствие, скорее всего, так и будет – событие и произойдет, и доставит ему удовольствие; а у равнодушного человека или у того, кто в состоянии депрессии, похоже, все наоборот.
>
> *Аристотель*
> Искусство риторики

В основе мышления людей, переживающих депрессию, лежит атрибуция ответственности. Подумайте сами: если вы провалились на экзамене и вините в этом себя, не исключено, что вы сочтете себя неспособным или ленивым, и у вас начнется депрессия. Если же вы припишете свой провал предвзятости экзаменатора или иным не зависящим от вас обстоятельствам, вы, скорее всего, разозлитесь. Согласно результатам более 100 исследований, в которых приняли участие 15 000 испытуемых, люди в состоянии депрессии чаще, чем здоровые, демонстрируют так называемый **негативный стиль объяснения** (Sweeney et al., 1986, и рис. А.1). Они более склонны приписывать неудачи и поражения причинам *стабильным* («Теперь всегда так будет»), *глобальным* («Теперь, что бы я ни делал, удачи мне не видать») и *внутренним* («Во всем виноват я один»). Результатом такого пессимистического мышления, чрезмерной генерализации происходящего и обвинений в свой собственный адрес является депрессивное чувство безнадежности (Abramson et al., 1989).

Что стоит за классическим исследованием

Несколько лет назад, изучая приспособляемость людей к исключительно стрессовым ситуациям, я интервьюировала больных раком. Я была очень удивлена, когда поняла, что для многих эта болезнь стала не только испытанием, но и источником позитивного опыта. Многие больные говорили мне о том, что справляются с ситуацией лучше, чем другие, что уверены в своей способности контролировать ее и дальше, и в том, что, в конце концов, окончательно выздоровеют, хотя из истории болезни нам было известно, что подобные формы рака нередко дают рецидивы.

Способность людей находить нечто хорошее даже в самых тяжелых ситуациях произвела на меня такое впечатление, что я с тех пор изучаю эти «позитивные иллюзии». Результаты наших исследований быстро убедили нас в том, что для обретения позитивных иллюзий вовсе не обязательно переживать травму. Большинство людей, включая и большую часть студентов колледжей, не считают себя середняками, им также кажется, что они лучше контролируют обстоятельства своей жизни, чем есть на самом деле, а их надежды на прекрасное будущее скорее излишне оптимистичны, чем имеют под собой реальные основания. Эти иллюзии отнюдь не свидетельствуют о плохой адаптации. Напротив. Хорошее психическое здоровье может зависеть от способности видеть окружающее в несколько более радужном свете, чем есть на самом деле, и искать хорошее даже там, где, казалось бы, его просто не может быть.

Шелли Тэйлор,
UCLA

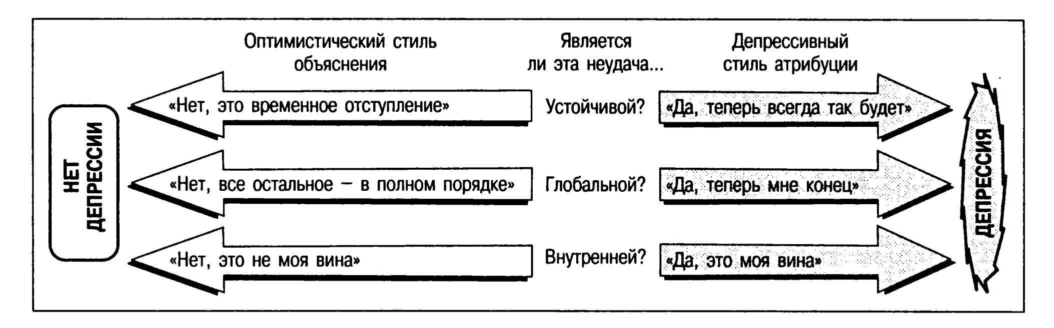


Рис. А.1. Депрессивный стиль объяснения. Депрессия связана с негативным, пессимистическим объяснением и интерпретацией неудач

Что такое негативное мышление? Причина или следствие депрессии?

Когнитивное сопровождение депрессии ставит вопрос, аналогичный классическому вопросу о курице и яйце. Что причина, а что — следствие? Депрессивное настроение вызывает негативное мышление или негативное мышление — депрессивное настроение?

Депрессивное настроение — причина негативного мышления. В главе 3 мы уже говорили о том, что наши мысли, безусловно, зависят от настроения. Когда мы *счастливы*, у нас и мысли *радостные*. Мы замечаем только хорошее и вспоминаем только о хорошем. Но стоит настроению испортиться, как мысли сразу же начинают течь по другому руслу. И место розовых очков занимают очки с темными стеклами. Плохое настроение играет роль своего рода «затравки» для воспоминаний о негативных событиях (Bower, 1987; Johnson & Magano, 1987). Отношения с окружающими кажутся нам безрадостными, а их поведение — угрожающим, Я-образ размывается, надежды на будущее становятся неопределенными (Brown & Gotlib, 1988; Kuiper & Higgins, 1985). По мере того как депрессия усиливается, «качество» воспоминаний и ожиданий резко падает, когда же настроение улучшается, мысли становятся более оптимистичными (Barnett & Gotlib, 1988; Kuiper & Higgins, 1985). Так, люди, которые *в настоящий момент* пребывают в депрессии, вспоминают, что родители им все запрещали и часто их наказывали. Но люди, *выходящие из депрессивного состояния*, вспоминают своих родителей так же хорошо, как и те, кто никогда не страдал депрессией (Lewinsohn & Rosenbaum, 1987). (Когда вы слышите, как люди в состоянии депрессии нелестно отзываются о своих родителях, вспомните, что воспоминания зависят от настроения.)

Эдуард Хирт и его коллеги на примере болельщиков баскетбольной команды Университета Индианы доказали, что даже временное ухудшение настроения, вызванное поражением любимой команды, способно омрачить наше мышление (Hirt et al., 1992). К болельщикам, находившимся в подавленном состоянии из-за поражения команды или в приподнятом — после ее победы, исследователи обращались с просьбой дать прогноз относительно их собственного будущего и будущего команды. После поражения команды не только ее перспективы казались болельщикам более мрачными, но и их собственные результаты в таких играх, как метание стрел, в решении анаграмм и даже в том, что касается личной жизни.

Когда события разворачиваются не так, как нам бы хотелось, может показаться, что отныне так будет всегда.

Депрессивное настроение влияет и на поведение. Замкнутый, мрачный и жалующийся человек не вызывает у окружающих ни радостных чувств, ни доброго отношения. По данным Стивена Страка и Джеймса Койна, люди в состоянии депрессии вполне адекватно отдавали себе отчет в том, что окружающие не одобряют их поведения (Strack & Koyne, 1983). Их пессимизм и плохое настроение становились причиной социальной изоляции (Carver et al., 1994). Люди в состоянии депрессии «заражают» ею окружающих. У студентов колледжа, живущих в общежитии в одной комнате с людьми, переживающие депрессию, тоже появляются признаки депрессивного состояния (Burchill & Stiles, 1988; Joiner, 1994; Sanislow et al., 1989). То же самое можно сказать и о влюбленных парах: плохое настроение, подобно инфекционному заболеванию, передается от одного к другому (Katz et al., 1999).

Следовательно, депрессия может оказаться причиной развода, увольнения с работы или социальной изоляции, что, в свою очередь, лишь ее усиливает (Coyne et al., 1991; Gotlib & Lee, 1989; Sacco & Dunn, 1990). Она также может подтолкнуть человека к поиску тех, чье невысокое мнение подтверждает и еще более усиливает их и без того нелестный Я-образ (Lineham, 1997; Swann et al., 1991). Участникам одного эксперимента было предложено на выбор прочитать негативный отзыв о себе, написанный одним аспирантом, или позитивный отзыв, написанный другим. Желание прочитать негативный отзыв выразили 25% испытуемых с высокой самооценкой и 82% испытуемых, находившихся в состоянии депрессии (Giesler et al., 1996).

Депрессия имеет когнитивные и поведенческие последствия. Но можно ли сказать, что она имеет и когнитивные корни?

Негативное мышление — причина депрессивного состояния. Депрессия — естественная реакция на такой сильный стресс, как потеря работы, развод или разрыв с любимым человеком, физическая травма, — на все, что отрицательно сказывается на нашем чувстве собственного достоинства (Hamilton et al., 1993; Kendler et al., 1993). Подобная сосредоточенность на невеселых мыслях может быть адаптивной: понимание, обретенное в период депрессивной бездеятельности, может в будущем обернуться более эффективными стратегиями взаимодействия с миром. Однако склонные к депрессии люди реагируют на тяжелые события особой со-



Разные люди по-разному реагируют на стресс: одних он мобилизует, других вышибает из седла. Исследователи стремились понять «стиль объяснений», благодаря которому одни люди более подвержены депрессии, чем другие

средоточенностью на себе и обвинениями в свой адрес (Pyszczynski et al., 1991; Wood et al., 1990a, b). Их самооценки более лабильны: подскакивают вверх, когда есть успехи, и падают вниз, когда им что-то угрожает (Butler et al., 1994).

Почему на некоторых людей даже *незначительный* стресс оказывает такое сильное влияние? Результаты исследований свидетельствуют о том, что депрессивные реакции зависят от стиля объяснения. Колин Сакс и Дафна Бьюдженталь попросили нескольких молодых женщин познакомиться с человеком, который иногда вел себя неприветливо и недружелюбно, создавая тем самым неприятные социальные ситуации (Sacks & Bugental, 1987). В отличие от оптимисток те женщины, которым был присущ пессимистический стиль объяснения — объяснение негативных событий устойчивыми, глобальными и внутренними причинами, — реагировали на социальную неудачу депрессией. Но это еще не все: после знакомства с неприветливым субъектом они вели себя более враждебно даже с теми, с кем знакомились в дальнейшем. Негативное мышление стало причиной плохого настроения, которое затем вылилось в негативное поведение.

Результаты полевых исследований, проведенных при участии детей, подростков и взрослых, подтверждают вывод о том, что при неблагоприятном стечении обстоятельств более подвержены депрессии люди, которым присущ пессимистический стиль объяснения. Авторы одного такого исследования обследовали студентов университета через каждые 6 недель в течение 2,5 лет (Alloy et al., 1999). За это время первую в своей жизни депрессию пережили 1% тех, кто начал студенческую жизнь с оптимистическим мышлением, и 17% пессимистов. «Пессимизм, предшествующий неудаче, — путь к тяжелой депрессии», — пишет Мартин Селигман (Seligman, 1991, p. 78). Более того, пациенты, которые по завершении курса лечения избавляются от депрессии, но продолжают придерживаться негативного стиля объяснения, как только случается что-нибудь плохое, могут дать рецидив (Seligman, 1992). Если же рецидив случается у пациентов с оптимистическим стилем объяснения, они, как правило, быстро справляются с ним (Metalsky et al., 1993; Needles & Abramson, 1990).

Исследователь Питер Левинсон и его коллеги, обобщив эти результаты, предложили стройную психологическую трактовку депрессии (Lewinsohn et al., 1985). Согласно их представлениям, негативный Я-образ, атрибуции и ожидания человека, пребывающего в состоянии депрессии, — важный элемент порочного круга, начало которому кладет негативный опыт в виде академической или профессиональной неудачи, семейного конфликта или социальной изоляции (рис. А.2). Людей, склонных к депрессии, подобные стрессы подталкивают к грустным размышлениям, к сосредоточенности на себе и обвинениям в свой адрес (Pyszczynski et al., 1991; Wood et al., 1990a, b). Подобные размышления создают депрессивное настроение, кардинально изменяющее ход мыслей человека и его поступки, которые, в свою очередь, «подливают масла в огонь» последующих негативных событий, самокритики и депрессивного состояния. В лабораторных экспериментах настроение людей в состоянии несильной депрессии улучшалось, когда при выполнении задания их внимание переключалось на какой-нибудь внешний стимул (Nix et al., 1995). (Судя по всему, для счастья нужна сосредоточенность на чем-то другом, а не на самом себе.) Следовательно, депрессия — это и причина, и следствие негативного мышления.

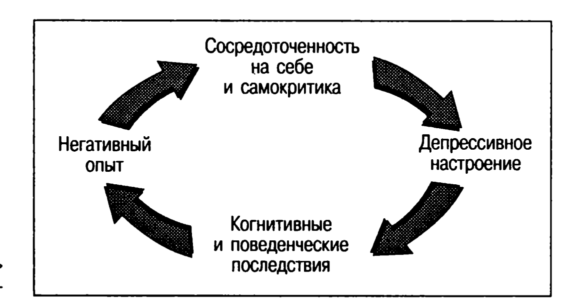


Рис. А.2. Депрессия: порочный круг

Мартин Селигман считает, что сосредоточенность на себе и обвинения в свой адрес помогают понять, почему сегодня на Западе столько людей, страдающих депрессией, что впору говорить едва ли не об эпидемии (Seligman, 1991, 1998). Например, в Северной Америке сегодня вероятность депрессии у людей среднего возраста в 3 раза выше, чем у их бабушек и дедушек, хотя обстоятельства жизни старшего поколения были гораздо более стрессовыми (Cross-National Collaborative Group, 1992). По мнению Селигмана, деградация веры и семейных отношений в сочетании с растущим индивидуализмом порождают безнадежность в ситуациях, когда не все идет гладко. Люди, переживающие семейные неурядицы, неудачи в учебе или на работе, впадают в отчаяние, когда оказываются один на один со своими проблемами и им не на кого и не на что опереться. Если, как гласит реклама в стиле мачо, опубликованная в журнале *Fortune*, ты «в состоянии сделать это сам», полагаясь «на свою собственную энергию, свой собственный ум, на свою собственную волю и на свои собственные амбиции», то кто же виноват, если ты это *не сделал*? В неиндивидуалистических культурах, где нормой являются близкие отношения и сотрудничество, тяжелые депрессии — более редкое явление, и они менее связаны с угрызениями совести и самобичеванием по поводу того, что воспринимается ими как личная неудача. Так, в Японии люди в состоянии депрессии чаще говорят о чувстве вины перед родными или коллегами, ожидания которых они не оправдали (Draguns, 1990).

Проникновение в суть стиля мышления, связанного с депрессией, подтолкнуло психологов к изучению мыслительных паттернов, присущих другим состояниям. Как воспринимают себя токсикоманы или очень одинокие или застенчивые люди? Хорошо ли они помнят о своих успехах и неудачах? На чем сосредоточено их внимание — на самих себе или на окружающих?

Социальное познание и одиночество

Если депрессия для психиатров — то же, что тривиальная простуда для терапевтов, то одиночество — это головная боль. Одиночество, хроническое или временное, — это болезненное осознание того, что ни количество, ни качество наших социальных связей не соответствует нашим желаниям. Дженни де Джонг-Гирвельд на основании наблюдений над взрослыми голландцами пришла к выводу, что чаще других страдают от одиночества люди, не имеющие собственной семьи и не принадлежащие ни к одной группе (Jong-Gierveld, 1987). По мнению автора, одиночество, как и депрессию, провоцируют то особое значение, которое придается в наше время самореализации, а также разрушение представлений о ценностях брака и семейной жизни. Одной из причин увеличения числа одиноких людей

является связанная с профессиональной деятельностью мобильность, которая не способствует созданию стабильных семей и прочных социальных связей (Dill & Anderson, 1999).

Однако *быть одиноким* и *пребывать в одиночестве* — это не одно и то же. Одиноким можно чувствовать себя и на шумной вечеринке. Но можно пребывать в полнейшем одиночестве и не чувствовать себя одиноким, что в полной мере относится ко мне, пишущему эти строки на расстоянии 5000 миль от дома, в кабинете, который расположен в одной из башенок Британского университета. Чувствовать себя одиноким — значит чувствовать себя не принадлежащим ни к какой группе, нелюбимым окружающими, лишенным возможности поделиться своими личными тревогами или не таким, как все остальные вокруг тебя (Beck & Young, 1978; Davis & Franzoi, 1986).

Подростки более подвержены этому чувству, чем взрослые. Когда подросткам и взрослым в течение недели в разное время звонили и спрашивали, что они делают и чем заняты, подростки, если они были одни, чаще, чем взрослые, говорили о том, что чувствуют себя одинокими (Larsen et al., 1986). Мужчины и женщины ощущают себя одинокими в разных ситуациях: мужчины — когда лишены общения в компании, а женщины — когда рядом с ними нет человека, с которым их связывают близкие, доверительные отношения (Berg & McQuinn, 1988; Stokes & Levin, 1986). Как известно, у многих недавно овдовевших людей утрата близкого человека способна вызвать неотвратимое чувство одиночества (Stroebe et al., 1996).

Складывается впечатление, что хроническое одиночество, как и состояние депрессии, вовлекает людей в порочный круг саморазрушительного социального познания и социального поведения. Тем, кто чувствует себя одиноким, в известной мере присущ негативный стиль объяснения, свойственный людям в состоянии депрессии; им кажется, что они, общаясь с окружающими, производят скверное впечатление, они винят себя за свои плохие социальные связи и считают, что большая часть из того, что происходит с ними, от них не зависит (Anderson et al., 1994; Christiansen & Kadhy, 1998; Snodgrass, 1987). Более того, они воспринимают окружающих негативно. Студенты-первокурсники, чувствующие себя одинокими, склонны воспринимать негативно своих соседей по комнате в общежитии или незнакомых людей, с которыми сталкиваются (Jones et al., 1981; Wittenberg & Reis, 1986). Как видно на рис. А.3, одиночество, депрессия и застенчивость иногда подпитывают друг друга.

Негативное мировосприятие может быть не только следствием жизненного опыта одинокого человека, оно также способно накладывать на него определен-

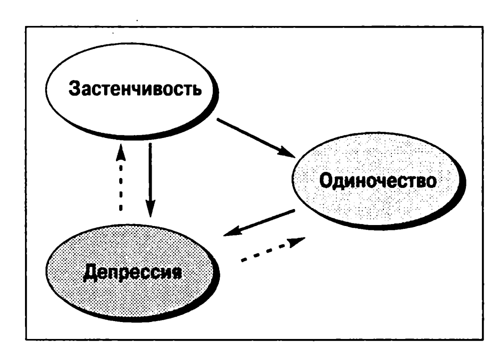


Рис. А.3. Взаимосвязь хронической застенчивости, одиночества и депрессии. Жирными стрелками указано направление действия первичных причинно-следственных связей. *Источник*: Dill & Anderson, 1998



Близкие отношения и позитивный стиль объяснений защищают от чувства одиночества

ный отпечаток. Убежденность в собственной социальной никчемности и пессимистический взгляд на окружающих мешают одиноким людям вести себя так, чтобы избавиться от этого чувства. Им бывает трудно знакомиться с новыми людьми, звонить по телефону и участвовать в коллективных действиях (Rook, 1984; Spitzberg & Hurt, 1987; Nurmi et al., 1996). Не будучи сами откровенными, одинокие люди с презрением относятся к тем, кто с легкостью «выворачивает» перед другими свою душу (Rotenberg, 1997). Они склонны к чрезмерному самоосознанию и к заниженной самооценке, а разговаривая с малознакомым человеком, больше говорят о себе и меньше интересуются собеседником, чем люди, которые не чувствуют себя одинокими (Jones et al., 1982). После подобных разговоров у новых знакомых обычно остаются негативные впечатления об одиноких людях (Jones et al., 1983).

Социальное познание и тревожность

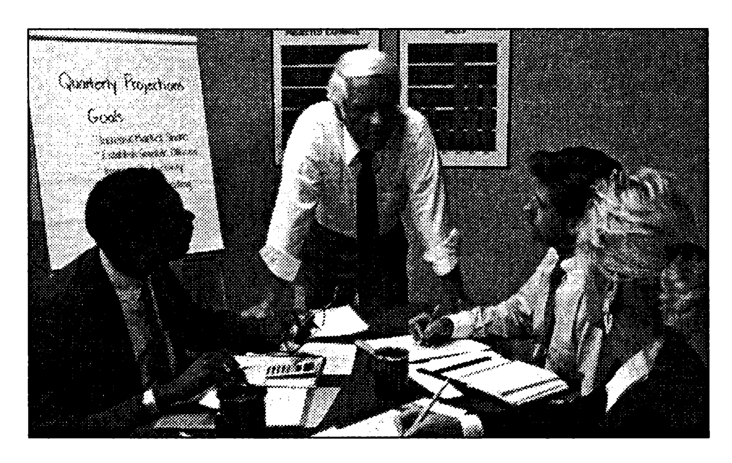
Большинство людей нервничают, когда проходят отборочное собеседование при поступлении на очень привлекательную для них работу, или в первый раз назначают свидание, или когда им нужно войти в комнату, где очень много незнакомых людей, что-то выполнить перед аудиторией, мнение которой важно для них, или выступить с речью, причем страх перед публичным выступлением является наиболее распространенной фобией. Некоторые люди, и в первую очередь застенчивые или легко смущающиеся, страшатся едва ли не всех ситуаций, в которых возможна их оценка. Для таких людей тревожность — скорее черта характера, чем временное состояние.

Почему мы испытываем тревожность в социальных ситуациях? Почему некоторые люди — «пленники» собственной робости? Барри Шленкер и Марк Лири отвечают на эти вопросы, основываясь на теории самопрезентации (Schlenker & Leary, 1982b; 1985; Leary & Kowalski, 1995). Как вы, возможно, помните из материала, изложенного в главах 2 и 4, согласно теории самопрезентации, мы жаждем представить себя в наилучшем свете и произвести благоприятное впечатление. Подтекст социальной тревожности прост: *мы нервничаем, когда хотим произвести хорошее впечатление, но сомневаемся в своей способности это сделать.* Этот простой принцип помогает объяснить многие экспериментальные результаты, каждый из которых наверняка находит подтверждение в вашем собственном жизненном опыте. Более всего мы волнуемся, когда:

- имеем дело с людьми, наделенными властью и занимающими высокое положение, т. е. с теми, чье мнение о нас нам небезразлично;
- в ситуациях, когда нас оценивают, например при знакомстве с родителями жениха или невесты;
- наше чувство самоосознания обострено (застенчивые люди постоянно находятся в таком состоянии), а наше внимание сосредоточено на нас самих и на наших действиях;
- в центре происходящего оказывается нечто, важное для нашего Я-образа; например, профессор университета волнуется, представляя свои идеи на суд коллег на какой-либо конференции;
- мы попадаем в новую или неопределенную ситуацию, например на первый школьный танцевальный вечер или первый официальный обед, и не очень хорошо знаем, как нужно вести себя.

Вполне естественно, что во всех этих ситуациях мы внимательнейшим образом стараемся делать все возможное, чтобы «не подставить» себя: мало разговариваем, избегаем касаться тем, в которых некомпетентны, следим за всеми своими действиями, стараемся ни на чем не настаивать, быть уступчивыми и улыбаться. Парадокс заключается в том, что столь сильное желание произвести хорошее впечатление нередко производит обратное действие (Broome & Wegner, 1994; Meleshko & Alden, 1993). Однако со временем застенчивые люди завоевывают большую симпатию. Они менее эгоистичны, а их скромность, отзывчивость и деликатность дорогого сто́ят (Gough & Thorne, 1986; Paulhus & Morgan, 1997; Shepperd et al., 1995).

Застенчивость — это форма социальной тревожности, для которой характерны самоосознание и забота о том, что подумают окружающие (Anderson & Harvey, 1988; Asendorpf, 1987; Carver & Scheir, 1986). Люди с обостренным чувством самоосознания, в том числе и многие подростки, в отличие от уверенных в себе, воспринимают случайные события как имеющие непосредственное отношение к ним самим (Fenigstein, 1984; Fenigstein & Vanable, 1992). Когда им показывают человека, который, как им кажется, интервьюирует их (хотя на самом деле это просто видеозапись интервьюера), они воспринимают его как менее доброжелательного и не интересующегося ими (Pozo et al., 1991).



Социальная тревожность — естественное состояние человека, когда он хочет произвести хорошее впечатление на значимых для него собеседников

Застенчивые, робкие люди склонны также к чрезмерной персонификации ситуаций, а эта тенденция ведет к чрезмерной озабоченности, а в предельных случаях — к паранойе. Они считают, что окружающие внимательнее присматриваются к ним и придирчивее оценивают их, чем это есть на самом деле. Если у них не в порядке прическа или какой-то изъян на лице, им кажется, что все это видят и оценивают их соответственно. Более того, застенчивые люди отдают себе отчет в том, что их самоосознание чрезмерно. Они хотели бы перестать волноваться по поводу того, что постоянно краснеют, по поводу того, что говорят и думают о них окружающие, или по поводу того, что не всегда знают, что сказать.

Чтобы избавиться от чувства социальной тревожности, некоторые люди прибегают к алкоголю. Алкоголь снижает уровень тревожности, ибо притупляет процесс самоосознания (Hull & Young, 1983). А это значит, что люди, у которых самоосознание является «постоянно действующим фактором», особенно предрасположены к тому, чтобы пить «с горя». Если же такие алкоголики проходят соответствующий курс лечения, то вероятность того, что после очередной неудачи или стресса они вновь примутся за старое, выше, чем у людей с менее развитым самоосознанием.

Хотя тревожность и алкогольная зависимость и разные симптомы, оба могут исполнять функцию препятствий, которые человек создает себе сам. Сказав про себя, что я нервничаю, смущаюсь, пребываю в депрессии или нахожусь «под пара́ми», человек тем самым находит оправдание своей неудачи (Snyder & Smith, 1986). Под защитой баррикады из симптомов Я данного человека оказывается в полной безопасности. «Почему я не хожу на свидания? Потому что я застенчивая и людям нелегко понять, какая я на самом деле». Данный симптом выступает в качестве неосознанной стратегии объяснения негативных результатов.

А что, если предложить людям доступное альтернативное объяснение их тревожности и возможных неудач, устранив тем самым потребность в подобной уловке? Может быть, после этого они перестанут быть застенчивыми? Именно это и обнаружили Сьюзн Бродт и Филип Зимбардо, когда, пригласив в лабораторию застенчивых и незастенчивых студенток колледжа, попросили их поговорить с красивым мужчиной, который исполнил роль испытуемого (Brodt & Zimbardo, 1981). Когда, в ожидании беседы, женщины сидели в небольшой комнате, внезапно раздался невероятный шум. Некоторых из застенчивых женщин (но не всех) предупредили, что этот грохот может вызвать у них учащенное сердцебиение — наиболее характерный признак социальной тревожности. В результате, когда эти женщины позже разговаривали с мужчиной, у них была возможность приписать и учащенное сердцебиение, и прочие возникшие при этом трудности именно шуму, а не своей застенчивости или неадекватности. По сравнению с теми застенчивыми женщинами, которым не предложили подобного объяснения, они держались более раскованно: активно поддерживали разговор и задавали собеседнику вопросы. В результате мужчина не смог отличить их от незастенчивых женщин, в то же время тех женщин, которым ничего не было сказано о последствиях действия шума, он сразу же определил как застенчивых.

Социальное познание и соматические заболевания

В современном индустриальном мире по меньшей мере половина смертей — последствия человеческого поведения: курения, потребления алкоголя, наркотиков

и вредной пищи, результат реакции на стресс, гиподинамии и несоблюдения рекомендаций врачей. Усилия, направленные на изучение и изменение этих «поведенческих составляющих» болезней, позволили создать новую междисциплинарную науку, **бихевиоральную медицину**. Вклад психологов в эту пограничную науку — один из ее подразделов, который называется **психология здоровья**. Среди тех, кто занимается этой областью психологической науки, — многие из 3900 именитых психологов, работающих в медицинских школах США и Канады. Исследователи, специализирующиеся в области психологии здоровья, изучают реакции людей на симптомы заболеваний и влияние стилей объяснения и эмоций на здоровье.

Реакции на болезнь

Как люди приходят к выводу о том, что они больны? Как они объясняют симптомы, которые чувствуют? Что влияет на их готовность искать медицинскую помощь и лечиться?

Как замечают симптомы? Не исключено, что в последнее время вы испытывали по крайней мере один из следующих неприятных симптомов: головную боль, боль в желудке, насморк, мышечную боль или боль в суставах, звон в ушах, чрезмерную потливость, учащенное сердцебиение, головокружение, понос или запор или у вас мерзли руки (Pennebaker, 1982). Подобные симптомы нуждаются в объяснении. Может быть, они не стоят внимания? Или вы чем-то больны? И недели не проходит без того, чтобы мы не изображали из себя докторов и не ставили себе диагноза на основании тех или иных симптомов.

Замечать сигналы, которые подают наши тела, и интерпретировать их — это то же самое, что замечать и интерпретировать сигналы, которые подают нам наши автомобили. Нередко мы начинаем обращать на них внимание только тогда, когда они становятся внятными и достаточно выразительными. Мало кто из нас может по одному-единственному параметру — по звуку, который издает работающий двигатель, — сказать, нужно ли менять масло в автомобиле. Точно так же большинство из нас не очень хорошо разбираются в том, что касается частоты сокращения сердечной мышцы, уровня содержания сахара в крови или артериального давления. Люди судят о своем артериальном давлении по самочувствию, которое нередко никак не связано с ним (Baumann & Leventhal, 1985). Более того, ранние симптомы многих заболеваний, включая рак и стенокардию, не очень отчетливы, и их нетрудно пропустить. Половина, если не более, жертв инфаркта — это люди, которые умирают раньше, чем успевают обратиться за медицинской помощью и получить ее (Friedman & DiMatteo, 1989).

Интерпретация симптомов: я болен? Усиление болей влечет за собой более конкретные и серьезные вопросы. Наводит ли эта маленькая киста на мысль о злокачественной опухоли? Настолько ли сильно болит живот, чтобы можно было заподозрить аппендицит? А что значит эта боль в груди? Правда ли, что это всего лишь мышечная боль, как считало большинство перенесших инфаркт? От каких факторов зависит наша интерпретация болевых ощущений?

Обратив внимание на те или иные симптомы, мы начинаем объяснять их, используя знакомые нам схемы (Bishop, 1991). В медицинских школах это приводит к разным курьезам. Как известно, будущие медики изучают симптоматику различных заболеваний, а поскольку они тоже испытывают разные симптомы, то нередко приписывают их тем болезням, которые незадолго до этого изучали

(«Что, если эта одышка — начало пневмонии?»). Аналогичным образом информация о психических расстройствах влияет на будущих психологов, в чем, возможно, вы и сами уже убедились.

Социально обусловленные расстройства. Распространенность и неоднозначность неотчетливых симптомов создает предпосылки для социальных трактовок. 13 апреля 1989 г. около 2000 слушателей собрались в *Civic Auditorium*, концертном зале города Санта-Моника в Калифорнии, чтобы послушать выступление 600 учащихся средних школ. Вскоре после начала концерта некоторые легковозбудимые слушатели стали жаловаться друг другу на головную боль, боль в желудке, тошноту и головокружение. В конце концов количество больных достигло 247 человек, и слушателей пришлось эвакуировать из зала. Была вызвана пожарная команда. Проведенное затем обследование пострадавших и помещения не выявило ничего — ни болезни, ни экологических проблем. Симптомы быстро исчезли и не затронули бóльшую часть слушателей. Судя по всему, внезапная эпидемия была результатом социального заражения (Small et al., 1991).

Могут ли подобные социальные факторы объяснить и повседневные недомогания? Может быть, люди проникаются идеей о том, что те симптомы, которые они обнаружили, соответствуют заболеванию, о котором они слышали, и затем используют его для объяснения своего состояния? По мнению исследователей Памелы Като и Дианы Рабл, именно этим и объясняется, почему многие женщины считают, что за 2–3 дня до начала менструации они становятся более раздражительными и у них ухудшается настроение (Kato & Ruble, 1992). Как нам уже известно из главы 4, иллюзорные взаимосвязи возникают в том случае, когда люди замечают и запоминают то, что подтверждает их убеждения, и не замечают того, что им противоречит. А это значит, что женщина, чувствующая себя «не в своей тарелке» перед началом менструации, может приписать это так называемому предменструальному синдрому (ПМС). Но если она точно так же чувствует себя и спустя неделю или не чувствует никакого дискомфорта перед началом следующей ментруации, менее вероятно, что она заметит и запомнит эти примеры, не подтверждающие ее представлений.

> Если мужчина не может объяснить поведение женщины, первая мысль, которая приходит ему в голову, — это мысль о состоянии ее матки.
>
> *Клэр Бут Лус*
> Не хлопай дверью, 1970

В наши дни многие исследователи разделяют точку зрения о том, что женщины испытывают дискомфорт не только во время менструации, но и перед ней (Hurt et al., 1992; Richardson, 1990; Schmidt et al., 1998). Так, Американская психиатрическая ассоциация включила тяжелую форму ПМС, названную *дисфорическим предменструальным расстройством*, в *DSM-IV*. Это было сделано, несмотря на возражения Американской психологической ассоциации и Комитета по проблемам женщин при Психиатрической ассоциации, которые считают, что симптоматика, связанная с менструальным циклом, не является патологией и не должна быть отнесена к числу психиатрических расстройств (DeAngelis, 1993).

Авторы некоторых исследований этой проблемы, проведенных в Канаде и в Австралии, просили своих испытуемых женщин вести дневники и ежедневно фиксировать в них информацию о своем настроении (Hardie, 1997; см. также рис. А.4). Хотя после последней менструации многие женщины вспоминают, что перед ней чувствовали себя не лучшим образом, их ежедневные записи свиде-

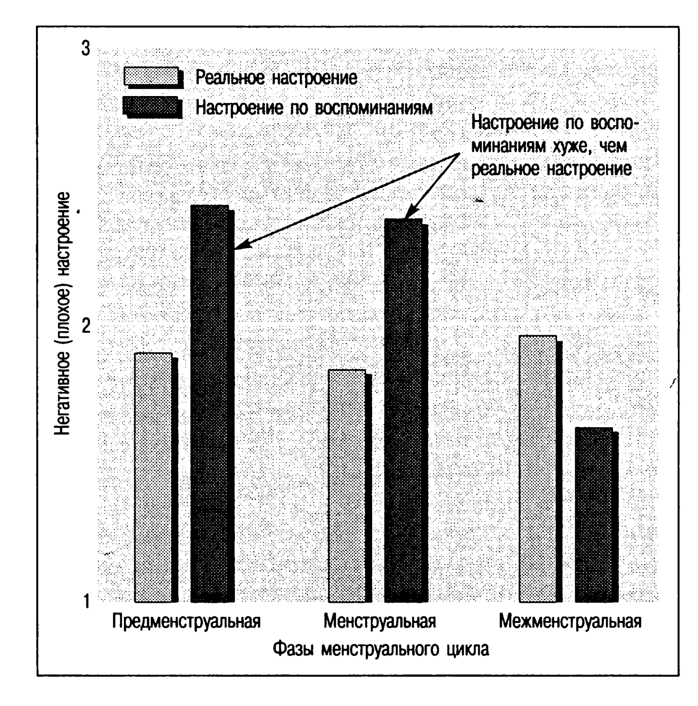


Рис. А.4. Менструация, реальное настроение и настроение по воспоминаниям. Согласно дневниковым записям женщин из канадской провинции Онтарио, их настроение в течение всего менструального цикла стабильно (McFarland et al., 1989). Тем не менее впоследствии они *вспоминали*, что обычно перед менструацией и во время нее у них было более скверное настроение, чем в другие дни цикла

тельствуют лишь о незначительном колебании настроения во время менструального цикла. Более того, флуктуации настроения тех женщин, которые говорят, что испытывают ПМС, не отличаются от флуктуаций настроения тех, кто утверждает, что не испытывают его. По данным одного исследования, испытуемые, жаловавшиеся на тяжелые предменструальные симптомы, лишь незначительно отличались от остальных женщин (судя по ежедневным записям и тех и других во время менструального цикла) (Gallant et al., 1992). Вопреки представлениям некоторых, умственные и физические способности женщин практически не зависят от фазы менструального цикла. Об этом еще в 1914 г. написала в своей докторской диссертации Лета Холлингворт (полагаясь преимущественно на ежедневные дневниковые записи женщин, а не на их воспоминания). За время, прошедшее с тех пор, этот вывод был неоднократно подтвержден многими исследователями (Rosenberg, 1984; Sommer, 1992).

Более того, жалобы на ПМС зависят не от известных биологических различий женщин, а от культуры, к которой они принадлежат. Все это, по мнению некоторых специалистов, свидетельствует о том, что ПМС принадлежит к числу социально обусловленных расстройств (Richardson, 1993; Rodin, 1992; Usher, 1992). Учитывая большое разнообразие ежедневных симптомов ПМС — вялость, депрессия, раздражительность, головная боль, сонливость (или, напротив, бессонница), отсутствие интереса к сексу (или повышенный интерес к нему), — «о какой женщине можно сказать, что у нее нет ПМС»? — спрашивает Кэрол Тэврис (Tavris, 1992).

Нужен ли мне врач? Обратится ли за медицинской помощью человек, обнаруживший у себя определенный симптом и приписавший его болезни, которая может оказаться серьезной, зависит от ряда факторов. Чаще к врачам обращаются те, кто считает, что их недомогание вызвано скорее физической, а не психологиче-

ской причиной (Bishop, 1987). Но и в таких ситуациях люди могут откладывать визит к врачу, если они растерялись, если считают, что польза, которую может принести лечение, не оправдывает связанных с ним неудобств и расходов или если они боятся услышать неутешительный диагноз.

По данным Американского национального центра медицинской статистики, мужчины и женщины по-разному относятся к своему здоровью: женщины замечают больше симптомов, принимают больше прописанных врачами и не прописанных ими лекарств, и на их долю приходится на 40% больше визитов к врачам, чем на долю мужчин (Olfson & Pincus, 1994). Женщины чаще посещают и психиатров.

Можно ли сказать, что женщины чаще болеют? Судя по всему, нет. На самом деле мужчины более подвержены разным недугам. Женщины не только дольше живут, но и реже болеют такими заболеваниями, как гипертония, язва желудка и рак. Так почему же женщины чаще посещают врачей? Возможно, потому, что они более внимательны к своему здоровью. Возможно, они легче признают свои «слабости» и обращаются за помощью (Bishop, 1984). Или, может быть, женщины меньше заняты, и у них больше времени для визитов к врачам (Marcus & Siegel, 1982).

Пациенты с большей готовностью следуют предписаниям, если у них доверительные отношения с врачом, если они сами участвуют в составлении плана лечения и если им предоставляют на выбор несколько вариантов, причем делают это достаточно убедительно и тактично. Больной скорее согласится на операцию, если ему скажут, что «шансы на выживание равны 40%», чем если он услышит о «60% неудач» (Rothman & Salovey, 1997; Wilson et al., 1987). Рекомендации, сформулированные таким образом, что человек понимает, какой выигрыш может получить, если прислушается к ним, более эффективны и в том случае, когда речь идет об использовании кремов, защищающих от ультрафиолетовых лучей, об отказе от курения или об обследовании на ВИЧ-инфекцию (Derweiler et al., 1999; Schneider et al., 2000; Salovey et al., в печати). Лучше говорить людям, что у тех, «кто пользуется защитными кремами, молодая и здоровая кожа», чем о том, что «не пользующиеся ими рискуют заболеть раком кожи».

Эмоции и болезнь

Предсказывают ли эмоции нашу предрасположенность к сердечно-сосудистым заболеваниям, инсультам, раку и к другим недугам (рис. А.5)? Судите сами.

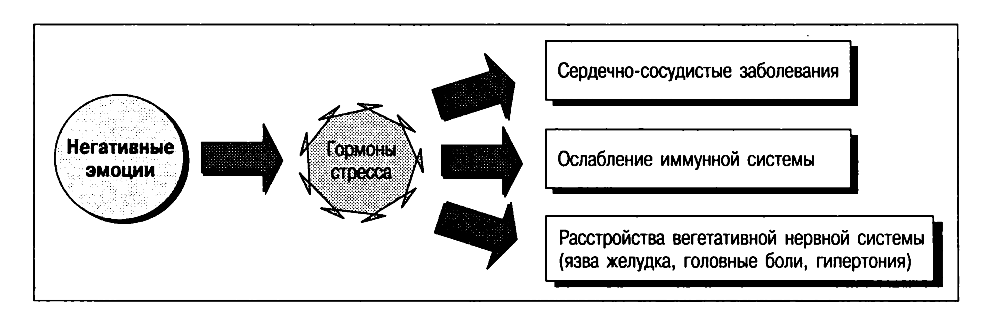


Рис. А.5. Негативные эмоции, вызванные стрессом, могут по-разному отразиться на состоянии здоровья. Сказанное в первую очередь относится к людям в состоянии депрессии и к людям, склонным к вспышкам гнева

Установлено, что сердечно-сосудистыми заболеваниями чаще других страдают нетерпеливые люди, настроенные на соревновательность и — обратите на это внимание — склонные к вспышкам гнева (Matthews, 1988; Williams, 1993). В стрессовых ситуациях организм реактивных, вспыльчивых людей (индивидов, относящихся к типу А) выделяет больше гормонов стресса, которые, как полагают, ускоряют процесс образования склеротических бляшек на стенках артерий, снабжающих сердце кровью.

Депрессия также повышает риск различных болезней. Люди в состоянии несильной депрессии более подвержены сердечно-сосудистым заболеваниям; эта корреляция сохраняется и после внесения поправок на курение и прочие факторы, также влияющие на состояние здоровья (Anda et al., 1993). В течение года после первого инфаркта вероятность дальнейших проблем с сердцем возрастает в 2 раза, если человек находится в состоянии депрессии (Frasure-Smith et al., 1995). О токсичности негативных эмоций свидетельствует распространенность таких психических расстройств, как депрессия и тревожность, среди хронически больных людей (Cohen & Rodriguez, 1995).

Влияние стресса и негативных эмоций обнаружил и Джордж Вайллант, наблюдавший группу выпускников Гарвардского университета в течение многих лет, со среднего возраста до старости (Vaillant, 1997). Из тех «подопечных» автора, которые в возрасте 52 лет были отнесены им к «консерваторам» (они никогда не злоупотребляли спиртным, не принимали транквилизаторов и не посещали психиатров), 75-летний рубеж не перешагнули лишь 5% («в группе риска», т. е. среди тех, кто пил и либо принимал транквилизаторы, либо лечился у психиатров, таких оказалось 38%).

Оптимизм и здоровье. О том, что надежда помогает выжить, а ее отсутствие убивает, написано и сказано немало. Врачи, диагностировавшие у 9-летнего Джеффа рак печени, приготовились к худшему. Но Джефф не утратил оптимизма. Он рассчитывал вырасти, стать ученым и изучать природу рака и способы борьбы с ним. Однажды Джефф очень обрадовался: специалист-онколог, который наблюдал его на расстоянии, совершал поездку по стране и собирался заехать туда, где жил мальчик. Джеффу так много нужно было рассказать этому человеку! И еще он собирался показать ему свой дневник, который вел с того момента, как заболел. В назначенный день город, в котором жил Джефф, заволокло туманом. Самолет с доктором на борту был направлен в другой аэропорт, откуда доктор улетел в пункт назначения. Услышав об этом, Джефф тихо заплакал. На следующий день у него развилась пневмония и поднялась температура. Джефф ни на что не реагировал. К вечеру он впал в кому. На следующий день его не стало (Visintainer & Seligman, 1983).

Для понимания связей между установками и болезнью недостаточно одних драматических историй, даже правдивых. Если пессимистическое настроение совпадает с онкологическим заболеванием, мы не можем ответить на вопрос, что из них причина, а что — следствие. Стал ли рак причиной пессимизма или пессимизм подорвал иммунную систему и человек заболел раком? Чтобы решить эту загадку, аналогичную спору о том, что первично, курица или яйцо, исследователи: 1) экспериментально создавали безнадежные ситуации и подвергали организмы воздействию неконтролируемых стрессов; 2) коррелировали оптимистический стиль объяснения с будущими заболеваниями.

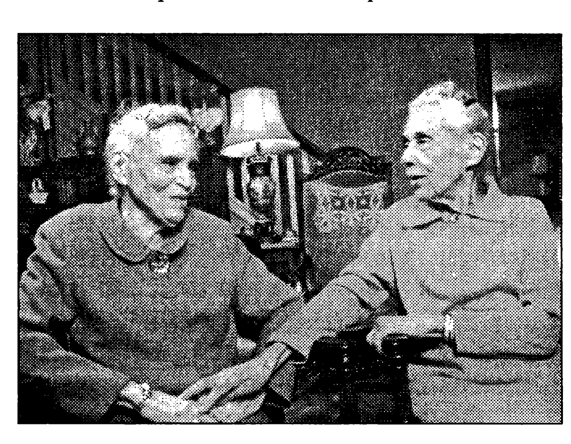
Стресс и болезнь

Наиболее надежные данные о влиянии безнадежности — в главе 2 она была названа *выученной беспомощностью* — получены в экспериментах с лабораторными животными, которых либо подвергали воздействию несильного, но неконтролируемого электрошока или громких звуков, либо помещали в очень тесную клетку, в которой возникала давка. Подобные экспериментальные условия не *вызывают* таких заболеваний, как рак, но ослабляют иммунную систему. Крысы, которым вводили живые раковые клетки, чаще заболевали и умирали от опухолей, если также подвергались ударам электротока, которых не могли избежать, в отличие от животных, получавших удары током, от которых они могли «увернуться», или вообще не получавших никаких ударов. Более того, крысы, получавшие в молодом возрасте удары током, не имея возможности их контролировать, заболевали раком — после введения живых раковых клеток и очередной серии ударов током — в 2 раза чаще, чем крысы, которые в молодом возрасте имели возможность контролировать электрошок (Visintainer & Seligman, 1985). Животные с выученной беспомощностью реагируют более пассивно, а результаты анализов крови свидетельствуют об их ослабленном иммунитете.

Однако между крысами и людьми большая разница. Тем не менее количество свидетельств в пользу того, что стрессы делают людей более уязвимыми для различных заболеваний, увеличивается. Затянувшаяся стрессовая ситуация, ослабляющая иммунную систему, делает нас более легкой добычей для инфекций и злокачественных новообразований (Cohen et al., 1991; 1993; Institute of Medicine, 1989). Смерть супруга, стресс, сопряженный с приземлением на космическом корабле, даже напряжение, вызванное экзаменационной сессией, — все это подавляет защитные силы организма (Jemmott & Locke, 1984).

Обратите внимание на факты, которые приводятся ниже.

- Временный стресс усиливал недомогание, которое испытывали волонтеры, инфицированные вирусом гриппа (Dixon, 1986).
- Иммунная система молодоженов на следующий день после ссоры, вызванной обсуждением каких-то проблем, оказалась ослабленной (Kiecolt-Glaser et al., 1993).
- Результаты фундаментального исследования, проведенного шведскими учеными, свидетельствуют о том, что, по сравнению с теми рабочими, кото-



Сестрам Дилейни более 100 лет. Долгожительницы считают, что обязаны этим своему оптимистическому мировосприятию

рые не переживали производственных стрессов, у их коллег, переживавших такие стрессы, вероятность заболеть раком прямой кишки в 5,5 раза выше (Courtney et al., 1993). Выявленные различия в заболеваемости нельзя объяснить ни разницей в возрасте, ни разным отношением обследованных людей к курению или алкоголю, ни их физическими особенностями.

- По сравнению со студентами, имеющими академическую задолженность, студенты, не имеющие ее, испытывают меньший стресс и меньше болеют в конце семестров, но во время семестров они чаще оказываются в стрессовых ситуациях и болеют чаще. В целом же студенты, имеющие «хвосты» и обрекающие себя на провал, болели больше и получали более низкие оценки (Tice & Baumeister, 1997).

Стиль объяснения и болезнь

Если верно, что неконтролируемый стресс влияет на состояние здоровья, подрывает защитные силы организма и делает человека пассивным и безучастным, то будут ли люди, демонстрирующие пессимизм, более подвержены различным недугам? Так ли это на самом деле? Справедливость этого тезиса подтверждают результаты нескольких исследований: пессимистический стиль объяснения негативных событий (высказывания вроде таких, как «Это моя вина, теперь всегда так будет, и все пойдет прахом») делает заболевания более вероятными. Кристофер Петерсон и Мартин Селигман изучали высказывания 94 выдающихся бейсболистов, опубликованные в печати, с целью выяснить, как часто они прибегали к пессимистическим объяснениям таких негативных событий, как проигранные важные матчи, т. е. как часто спортсмены объясняли свои неудачи стабильными, глобальными или внутренними причинами (Peterson & Seligman, 1987). Те бейсболисты, которые постоянно прибегали к пессимистической мотивировке, умерли в сравнительно молодом возрасте. Оптимисты — люди, которые объясняли стабильными, глобальными и внутренними причинами *позитивные* события, прожили значительно дольше, чем пессимисты.

Известно также, что те из выпускников Гарвардского университета, которые по результатам интервью 1946 г. были признаны наиболее оптимистически настроенными людьми, по итогам интервью 1980 г. были признаны наиболее здоровыми (Peterson, Seligman & Vaillant, 1988). Слушатели вводного курса в психологию из Технического университета штата Вирджиния, оптимистически объяснявшие негативные события, спустя год после тестирования меньше страдали от простуд, ангины и гриппа. По данным Майкла Шайера и Чарльза Карвера, оптимисты (люди, которые соглашаются с такими высказываниями, как «Я всегда рассчитываю на лучшее») реже болеют разными болезнями и быстрее выздоравливают после операции аортокоронарного шунтирования. Они также более активно, эффективно и с лучшими результатами справляются с физическими неприятностями (Affleck et al., 2000; Aspinwall & Taylor, 1997; Scheier et al., 2000). Здоровый образ жизни — физические упражнения, правильное питание и отсутствие таких вредных привычек, как пристрастие к спиртному, — важнейшее условие долголетия многих оптимистов (Peterson & Bossio, 2000).

> Ибо прах ты, и в прах ты возвратишься.
>
> Книга Бытия 3:19

Говард Теннен и Гленн Аффлек на основании собственных исследований пришли к выводу о том, что позитивный, оптимистический стиль объяснения целите-

лен сам по себе (Tennen & Affleck, 1987). Но они также напоминают нам о том, что в каждой бочке меда есть своя ложка дегтя. Многие оптимисты считают себя неуязвимыми и поэтому не предпринимают разумных мер предосторожности. Так, оптимисты, курящие сигареты с высоким содержанием смол, недооценивают риск, которому подвергают себя (Segerstrom et al., 1993). Если же случается несчастье, например оптимист сталкивается с серьезной болезнью, последствия могут быть трагическими. Оптимизм полезен для здоровья, но помните: даже среди оптимистов смертность стопроцентна.

Резюме

Социальные психологи уделяют большое внимание изучению атрибуции и ожиданий людей в состоянии депрессии, одиноких, социально тревожных и физически больных. Людям, пребывающим в депрессии, присущ негативный стиль объяснения. По сравнению с теми, кто не переживает депрессий, они более склонны к самообвинению, интерпретируют и вспоминают события в более мрачном свете и с пессимизмом смотрят в будущее. В лабораторных условиях люди в состоянии несильной депрессии, хотя чаще используют негативные высказывания, демонстрируют поразительный реализм.

Следствием депрессивного мышления является депрессивное поведение, которое, в свою очередь, способствует поддержанию пораженческого настроения. Многое из сказанного относится и к людям, хронически страдающим от одиночества и от таких проявлений социальной тревожности, как чрезмерная застенчивость.

Молодая и бурно развивающаяся отрасль психологической науки — психология здоровья — интересуется тем, как люди определяют, что они больны, как они объясняют симптомы, которые чувствуют, когда обращаются за медицинской помощью, и как следуют врачебным рекомендациям. Она также изучает воздействие негативных эмоций и связь между болезнью, стрессом и пессимистическим мировосприятием.

Социально-психологический подход к лечению

Мы рассмотрели особенности социального мышления, вызванные различными житейскими проблемами — от тяжелой депрессии до чрезмерной застенчивости и физического недуга. Можно ли изменить эти неадаптивные паттерны мышления?

Социально-психологической терапии не существует. Но терапия — это социальный контакт, и в наши дни социальные психологи задумались над тем, как интегрировать их принципы с традиционными методами лечения (Forsyth & Leary, 1997; Strong et al., 1992). Рассмотрим три примера.

Внутренние перемены как следствие изменения поведения

В главе 4 приведено немало различных доказательств простого, но очень действенного принципа, суть которого заключается в том, что наши установки зависят от нашего поведения. Роли, которые мы исполняем, слова, которые говорим, и решения, которые принимаем, влияют на то, какие мы есть.

Согласно принципу «установки как следствие поведения», некоторые психотерапевтические методы лечения предписывают действия. Психотерапевты, которые придерживаются этого бихевиорального подхода и стараются изменить форму поведения пациента, исходят из того, что вслед за поведением изменятся и его внутренние диспозиции. В основе тренинга уверенности в себе лежит феномен «нога-в-дверях». Индивид, исполняющий роль уверенного в себе человека в окружении группы поддержки, постепенно становится таковым и в повседневной жизни. Рационально-эмоциональная терапия исходит из того, что мы сами отвечаем за появление наших эмоций; пациенты получают «домашнее задание» говорить и действовать по-новому, благодаря чему вызывают в себе новые эмоции. Например, задание «переиграть» кого-нибудь из родственников, перестать говорить себе, что вы — непривлекательный человек, или попросить кого-то уйти. Группы самопомощи в деликатной форме подталкивают участников к тому, чтобы вести себя по-новому в присутствии группы: выражать гнев, кричать, действовать так, как действуют люди с высокой самооценкой, выражать позитивные чувства. Всем этим методикам присуще одно общее допущение: если у нас не хватает силы воли, чтобы напрямую контролировать свои чувства, мы можем влиять на них косвенно, через поведение.

Результаты экспериментов подтверждают вывод о том, что наши слова о самих себе могут влиять на наше самочувствие. Студентам, участникам одного из экспериментов, было дано задание написать о себе хвалебный очерк (Mirels & McPeek, 1977). Одновременно другая группа испытуемых писала очерк о текущих социальных проблемах. Когда позднее, в рамках другого эксперимента, испытуемые должны были оценить себя, самооценки участников первой группы оказались более высокими. Участников другого эксперимента исследователи просили представить себя интервьюеру либо в лестном, либо в не очень лестном свете (Jones et al., 1981; Rhodewalt & Agustsdottir, 1986). И вновь публичное выступление, предполагающее подчеркивание собственной значимости или ее преуменьшение, сказалось на результатах последующего тестирования реальной самооценки. Мы верим в то, о чем говорим; это утверждение оправдывается даже тогда, когда мы говорим о себе. Особенно наглядно это проявилось в тех ситуациях, в которых испытуемые должны были нести ответственность за то, как они представляли самих себя.

О том, насколько важен осознанный выбор, свидетельствуют результаты эксперимента Памелы Мендонсы и Шарон Брэм (Mendonca & Brehm, 1983). Пригласив группу детей с избыточным весом, которые приступали к занятиям по программе похудания, они предложили им самим выбрать, как именно они будут сбрасывать лишний вес. Затем исследователи периодически напоминали им, что выбор их поведения зависит от них самих. Одновременно они работали с другой группой тучных детей, которым предстояли занятия по той же 8-недельной программе, но уже без права выбора способа похудания. Дети из первой группы, которые чувствовали бо́льшую ответственность за результат, к концу программы и через 3 месяца после этого сбросили больше килограммов, чем дети из второй группы.

Еще более значительные результаты достигаются в том случае, если осознанный выбор и личная ответственность сочетаются с серьезными усилиями (Axsom & Cooper, 1985; Axsom, 1989). В своем эксперименте исследователи объявили,

что женщины, желающие похудеть, для достижения своей цели должны выполнить некоторые терапевтические задания, например сформулировать перцептивные суждения (разумеется, подобная зависимость отсутствует). Те женщины, которые приложили наибольшие усилия при выполнении этих заданий, сбросили наибольший вес. Особенно наглядно это проявилось, когда им предоставлялось право свободного выбора. Итак, терапия наиболее эффективна, если пациент сознательно выбирает способ лечения и прикладывает максимум усилий для его реализации.

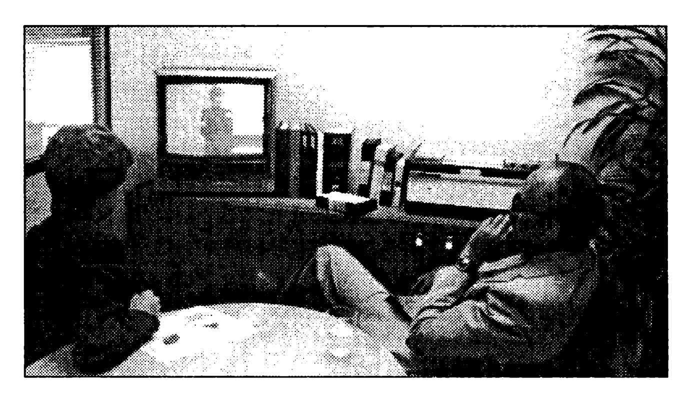
Как разорвать порочный круг

Коль скоро депрессия, одиночество и социальная тревожность поддерживаются порочным кругом негативного опыта, негативного мышления и саморазрушительного поведения, необходимо разорвать его, воспользовавшись одним из следующих способов: изменить обстановку, научить человека вести себя более конструктивно или кардинально изменить характер мышления. И такая возможность есть. Известны несколько психотерапевтических методик, которые помогают человеку освободиться из порочного круга депрессии.

Обучение социальным навыкам

Депрессия, одиночество и застенчивость — это не только личные проблемы индивида. Общение с человеком в состоянии депрессии может раздражать и угнетать. Одинокие и застенчивые люди правы, когда говорят, что теряются в социальных ситуациях; это действительно так. И овладение социальными навыками может помочь им. Наблюдая за тем, как их используют другие, отрабатывая их в безопасных для себя ситуациях, человек может приобрести уверенность в себе и в дальнейшем более эффективно действовать и в другой обстановке.

По мере того как человек начинает получать вознаграждение в виде удовольствия от приобретенных навыков и умений, у него формируется и более позитивный Я-образ. Об этом свидетельствуют результаты исследований Фрэнсиса Хаммерли и Роберта Монтгомери, участниками которых были застенчивые и тревожные студенты колледжа (Haemmerlie & Montgomery, 1982, 1984, 1986). Тот, кто не имеет опыта общения с лицами противоположного пола и боится их, может говорить себе: «Я редко хожу на свидания, значит, я социально неадекватен. Так что мне нечего и пытаться заводить знакомства». Чтобы разорвать порочный круг этих мыслей, исследователи создавали ситуации, в которых студенты, рассуждав-



Тренинг социальных навыков. Когда застенчивые, тревожные люди вначале наблюдают за тем, как ведут себя другие, после чего повторяют эти действия и, наконец, пытаются вести себя более уверенно в реальных ситуациях, их социальные навыки обычно улучшаются

шие подобным образом, могли общаться с представителями противоположного пола с удовольствием.

В одном из экспериментов мужчины, студенты колледжа, заполняли «опросник тревожности», после чего должны были дважды прийти в лабораторию в разные дни. Во время своих посещений каждый из них в течение 12 минут мило беседовал поочередно с шестью молодыми женщинами, о которых мужчины думали, что те тоже испытуемые. На самом деле экспериментаторы специально пригласили женщин, чтобы они естественно, открыто и дружелюбно поговорили с этими мужчинами.

Эффект от бесед, которые в общей сложности продолжались 2,5 часа, превзошел все ожидания. Вот что написал один из участников эксперимента: «Никогда прежде я не встречал так много девушек, с которыми было бы приятно поговорить. После нескольких бесед я почувствовал себя настолько уверенным, что от моей былой нервозности не осталось и следа». Это признание подтверждается результатами разных тестов. У тех, кто участвовал в беседах, повторное тестирование спустя неделю и полгода выявило значительно меньшую — по сравнению с теми, кто входил в контрольную группу, — нервозность, связанную с женщинами. Если их оставляли наедине с привлекательной незнакомкой, они в большинстве случаев вступали с ней в разговор. А за стенами лабораторий стали чаще назначать свидания.

Хеммерли и Монтгомери подчеркивают, что все это не только произошло без вмешательства психотерапевтов, но, вполне возможно, и *благодаря этому*. Поскольку мужчины добились успеха сами, у них появилась возможность воспринимать себя как социально компетентных людей. Впрочем, 7 месяцев спустя, когда исследователи провели повторный опрос своих бывших испытуемых, мужчины добились уже такого социального успеха, что приписывали этот успех своим внутренним качествам. «Ничто не объясняет успех лучше, чем сам успех, если отсутствуют внешние факторы, которым клиент мог бы приписать его», — к такому выводу пришел Хеммерли (Haemmerlie, 1987).

Терапия, направленная на изменение стиля объяснения

Порочный круг, мешающий человеку выйти из депрессии, избавиться от одиночества и застенчивости, можно разорвать разными способами: тренингом социальных навыков, приобретением позитивного опыта, улучшающего представление о самом себе, и с помощью терапии, изменяющей негативные мыслительные паттерны. У некоторых людей вполне достаточно социальных навыков, однако общение со слишком склонными к критике родственниками и друзьями убедило их в том, что это не так. В таких случаях вполне достаточно одного — помочь им избавиться от негативных представлений о самих себе и своем будущем и направить их мысли в иное, позитивное русло. Одним из когнитивных терапевтических методов, перед которыми стоят именно такие цели, является предложенная социальными психологами *терапия, направленная на изменение стиля объяснения* (Abramson, 1988; Gillham et al., 2001a, b; Greenberg et al., 1992).

По одной из таких программ студентов колледжа, переживающих депрессию, обучали тому, как изменить свойственные им атрибуции. Мэри Энн Лейден (Layden, 1982) первой объяснила преимущества сближения атрибуций людей в состоянии депрессии с атрибуциями тех, кто ее не испытывает (за счет приписыва-

ния успеха самому себе и понимания того, как внешние обстоятельства могут помешать его достижению). После того как ее подопечные студенты выполнили ряд различных заданий, она помогала им понять, каким образом они обычно интерпретируют свои успехи и неудачи. Затем начинался сам терапевтический этап: Лейден инструктировала каждого студента, как следует вести дневник, ежедневно отмечая в нем свои успехи и неудачи и обращая особое внимание на собственный вклад в успех, а также на внешние причины неудач. Спустя месяц после начала этой «перековки атрибуций» студенты были протестированы повторно. Оказалось, что их самооценка возросла, а стиль объяснения стал более позитивным (по сравнению с контрольной группой, не проходившей лечения). И чем совершеннее становился их стиль объяснения, тем лучше становилось их настроение. Изменение атрибуции привело к изменению эмоций.

Внутренняя атрибуция успеха как способ сохранения изменений

Два рассмотренных выше принципа — изменение поведения вызывает внутренние изменения и изменение самовосприятия и стиля объяснения помогает разорвать порочный круг — логически объединяются в один, более общий: достигнутое усовершенствование наиболее стабильно тогда, когда человек может приписать его не пройденному курсу лечения, а факторам, которые он сам в состоянии контролировать.

Наиболее заметные и быстрые изменения поведения, как правило, достигаются методами, основанными на принуждении (Brehm & Smith, 1986). Сделав так, что нежелательные поступки дорого обходятся пациенту и ставят его в неловкое положение, а желательные — весьма щедро вознаграждаются, психотерапевт может быстро добиться весьма существенных перемен к лучшему. Беда, однако, в том, что изменения поведения, которые достигаются принуждением, недолговечны, как учит нас тридцатилетняя история психологических исследований.

Чтобы понять, почему, обратимся к примеру с Мартой, которая озабочена своей склонностью к полноте и огорчена тем, что ничего не может с этим поделать. Она изучила несколько коммерческих программ похудания. Авторы каждой клянутся в том, что именно их программа гарантирует наилучшие результаты. Выбрав одну из них, она вынуждена строго придерживаться диеты — «съедать» не более 1200 калорий в день. Более того, она обязана ежедневно отчитываться за «потребленные» калории и еженедельно являться к инструктору на взвешивание: и инструктор, и она сама должны точно знать, как обстоят ее дела. Уверенная в ценности программы, Марта строго придерживается всех рекомендаций и с удовлетворением отмечает, что лишние фунты постепенно исчезают. «А что, эта уникальная программа действительно работает!» — говорит себе Марта, достигнув того веса, о котором мечтала.

К несчастью, после завершения программы с Мартой произошло то же, что и с большинством ее предшественниц: она вновь набрала прежний вес (Wing & Jeffry, 1979). Однажды, встретив на улице своего инструктора, она в смущении перешла на другую сторону и оглянулась. Инструктор узнал ее и дружелюбно пригласил «вернуться на программу». Признавая, что программа помогла ей добиться хороших результатов, но что ей вновь нужна помощь, Марта согласилась снова пройти тот же путь.

Марта не оригинальна. То что, произошло с ней, происходит практически со всеми участниками разных экспериментов по контролю за весом, включая и эксперимент, который провели Жанет Соннэ и Дин Джанофф (Sonne & Janoff, 1979). Половину испытуемых заставили, как и Марту, поверить в то, что изменения, которые произошли в их рационе питания, — заслуга программы. Другую половину убедили в том, что они худеют благодаря собственным усилиям. Члены обеих групп во время выполнения программы похудели. Но когда через 11 недель все явились на контрольное взвешивание, оказалось, что те участники программы, которые считали потерю веса собственной заслугой, находятся в лучшей форме. Эти люди, как и в описанном выше эксперименте с застенчивыми мужчинами, подтверждают преимущества установки на самоэффективность. Научившись эффективно справляться с проблемой и поверив в то, что *они сами это сделали*, люди почувствовали себя более уверенно и добились лучших результатов.

Не преуменьшая значения измений в поведении и стиле мышления, мы поступим правильно, если напомним себе об их границах. Обучение социальным навыкам и позитивное мышление не могут превратить нас в не знающих поражений счастливчиков — предмет обожания и восхищения окружающих. К тому же временное депрессивное состояние, одиночество и застенчивость — более чем уместная реакция на действительно печальные события. Основания для озабоченности и необходимость изменить негативный ход мыслей и саморазрушительное поведение появляются только в том случае, если эти чувства присутствуют постоянно и без видимых причин.

К 1990-м гг. психологи все более проникались мыслью о том, что сутью психотерапии является социальное влияние — влияние одного человека на другого. Стэнли Стронг приводит характерный пример (Strong, 1991): 30-летняя женщина приходит к психотерапевту и жалуется на депрессию. Врач деликатно расспрашивает ее о чувствах и жизненной ситуации. Она сетует на требовательность супруга и на свою беспомощность. Восхищаясь ее преданностью мужу, психотерапевт старается дать ей понять, что она берет на себя ответственность за его дела. Она протестует. Но терапевт настаивает. Постепенно она признает, что ее муж, возможно, не такой слабый, как ей казалось, и начинает понимать, что у нее есть возможность уважать обоих — и мужа, и себя. С помощью терапевта она планирует стратегию поведения на каждую неделю. В конце продолжительного периода взаимного воздействия друг на друга пациентки и терапевта она признает, что избавилась от депрессии и обрела новую стратегию поведения.

Первые работы, посвященные изучению психотерапевтического воздействия, преимущественно обращали внимание на то, как психотерапевт может доказать, что он компетентен и заслуживает доверия, и как компетентность усиливает его влияние (Strong, 1968). Авторы аналитических исследований, выполненных в более позднее время, меньше внимания обращали на психотерапевта и больше на то, как взаимодействие с психотерапевтом влияет на мышление пациента (Cacioppo et al., 1991; McNeil & Stoltenberg, 1988; Neimeyer et al., 1991). Такие сопутствующие факторы, как доверие к терапевту, могут помочь последнему обратить внимание пациента именно на то, о чем ему, по мнению терапевта, следует задуматься. Однако наиболее стабильные изменения в установках и поведении достигаются с помощью обращения к центральным информационным процессам. Это значит, что психотерапевт должен стремиться не к поверхностному, чисто внешнему со-

гласию пациента с его профессиональными суждениями, а к тому, чтобы сам пациент стал мыслить по-другому.

К счастью, большинство людей, обращающихся за психотерапевтической помощью, стремятся именно к этому и серьезно обдумывают свои проблемы под руководством терапевта. Задача психотерапевта — найти аргументы и задать вопросы, способные направить мысли пациента в нужную сторону. Собственные представления психотерапевта о проблеме менее важны, чем мысли, которые они пробуждают у клиента. Терапевт должен так формулировать свои высказывания, чтобы клиент мог услышать и понять его, ответил на них согласием, а не контраргументами и чтобы у него было время и «пространство» для ответных действий. Вопросы типа «Как вы относитесь к тому, о чем я только что сказал?» способны стимулировать мышление клиента.

В качестве иллюстрации Мартин Хизакер приводит пример Дэйва, 35-летнего аспиранта (Heesacker, 1989). Поняв, что Дэйв отрицает сам факт существования у него проблемы — лекарственной зависимости, — психотерапевт сделал ставку на ту информацию о нем, которой он располагал. Зная, что Дэйв интеллектуал, доверяющий только неопровержимым доказательствам, он воспользовался этим для того, чтобы тот согласился с диагнозом и стал лечиться в группе взаимной поддержки. «Если мой диагноз ошибочен, я буду рад отказаться от него. Но чтобы проверить, прав я или нет, давайте сначала посмотрим перечень симптомов, характерных для лекарственной зависимости», — сказал он. И начал медленно зачитывать перечень, давая Дэйву время для обдумывания каждого из них. Когда психотерапевт дочитал список до конца, Дэйв откинулся на спинку стула и воскликнул: «Ушам своим не верю! Я же самый настоящий алкоголик!»

В одном из своих экспериментов Джон Эрнст и Мартин Хизакер продемонстрировали эффективность способа воздействия на центральные информационные процессы на примере участников занятий по тренингу настойчивости (Ernst & Heesacker, 1993). С некоторыми испытуемыми занятия проводились в форме обычного семинара, на котором они изучали и повторяли материал, посвященный концепции настойчивости. Другие испытуемые, также познакомившись с концепцией настойчивости, затем разыгрывали ситуации, в которых они добровольно оказывались страдающей стороной из-за того, что не были настойчивыми. После этого они выслушивали аргументы, которые, по мнению Эрнста и Хизакера, могли направить их мысли в нужное русло (например, «Не умея отстаивать свои права, вы приучаете других игнорировать вас»). Когда занятия закончились, исследователи попросили участников задержаться и подумать о том, как они относятся к тому, что узнали. По сравнению с первой группой, установки и намерения, касающиеся настойчивости, участников занятий в форме активного стимулирования мышления оказались более благоприятными. Более того, их соседи в общежитии отмечали, что в течение последующих 2 недель они вели себя более настойчиво.

Этот принцип предвидел французский философ XVII в. Паскаль, написавший в своем трактате «Мысли» (*Pensées*), написанном в 1620 г.: «Обычно людей гораздо больше убеждает то, до чего они додумались сами, чем то, что они слышат от других». Этот принцип стоит того, чтобы его запомнить.

Резюме

К числу принципов социальной психологии, которые могут быть полезны практикующим психотерапевтам, относятся следующие три:

1) изменения в поведении могут привести к внутренним изменениям;
2) саморазрушительный порочный круг негативных установок и поступков могут разорвать обучение социальным навыкам, позитивный опыт, изменяющий самовосприятие, и изменение негативного мыслительного паттерна;
3) позитивные результаты лечения более стабильны, если люди имеют возможность приписать их не психотерапевтической программе как таковой, а внутренним факторам, которые они сами контролируют.

Психотерапевты приходят к осознанию того, что изменение установок и поведения пациентов требует убеждающего воздействия. Их задача — стимулировать с помощью убедительных аргументов и правильно поставленных вопросов более позитивное мышление пациентов, в чем им должна помочь репутация экспертов и людей, заслуживающих доверия.

Социальная поддержка и благополучие

Социальная психология психического и физического здоровья имеет еще один важный аспект. Здоровье и счастье человека во многом зависят от характера его отношений с ближайшим окружением: от того, насколько эти отношения доверительны, ощущает ли он себя любимым, чувствует ли одобрение и поддержку.

Человеческие отношения изобилуют стрессами. «Ад — это другие», — писал Жан-Поль Сартр. Когда Питер Уорр и Рой Пэйн обратились к репрезентативной выборке взрослых британцев с вопросом, что накануне вызвало у них эмоциональное напряжение, большинство ответили: «Семья» (Warr & Payne, 1982). А стресс, как мы теперь знаем, обостряет такие недуги, как сердечно-сосудистые заболевания и гипертония, и ослабляет иммунную систему организма.

Тем не менее близкие отношения приносят в общем и целом больше радости и счастья, чем вреда. Когда у тех же респондентов Уорр и Пэйн спрашивали, с чем связаны лучшие минуты вчерашнего дня, самым популярным ответом снова оказался «С семьей», причем позитивных ответов было больше, чем негативных. Ничто не приносит нам таких огорчений и такой радости, как близкие отношения.

Близкие отношения и здоровье

Авторы восьми фундаментальных исследований, в каждом из которых обобщены результаты опросов тысяч людей на протяжении нескольких лет, пришли к одному и тому же выводу: между здоровьем и близкими отношениями существует прямая связь (Berkman, 1995; Ryff & Singer, 2000). Люди, поддерживающие близкие отношения с друзьями, родственниками, членами религиозных общин или с соседями, живут дольше тех, кто практически не имеет социальных связей. Утрата подобных связей увеличивает риск заболеваний. По данным финских исследователей, в первую неделю после смерти супруга вероятность смерти для вдов и вдовцов удваивается (Kaprio et al., 1987). Исследователи из Национальной академии наук пришли к выводу о том, что среди недавно овдовевших людей смертность и заболеваемость выше среднестатистических данных (Dohrenwend et al., 1982). По мнению авторов исследования, проведенного в 1997 г., для пожилых, имеющих многолетние близкие отношения менее чем с тремя людьми, весьма велика вероятность смерти в ближайшие три года (Cerhan & Wallace, 1997).

Доверие и здоровье

Итак, социальная поддержка и здоровье взаимосвязаны. Почему? Возможно, те, у кого есть близкие, ведут более здоровый образ жизни: лучше питаются, больше занимаются спортом, меньше курят и пьют. Возможно, друзья и семья помогают нам сохранять самоуважение. Возможно, поддержка, которую оказывают нам окружающие, помогает трезво оценивать и переживать стрессовые ситуации (Taylor et al., 1997). Авторы более 80 исследований пришли к выводу о положительном влиянии социальной поддержки на функционирование сердечно-сосудистой и иммунной систем (Uchino et al., 1996). Так оно и есть: когда мы страдаем из-за чьего-то враждебного отношения или потери работы, дружеское участие и совет могут оказаться лучшим лекарством (Cutrona, 1986; Rook, 1987). Друзья понимают нас без слов: даже тогда, когда проблемы вообще не упоминаются, они отвлекают нас и вселяют чувство уверенности в том, что, как бы ни сложились обстоятельства, нас любят, принимают и уважают. «Дружба — самое надежное лекарство от всех несчастий», — сказал Сенека.

Мы делимся самым сокровенным с тем, кого считаем близким другом. Авторы одного исследования беседовали с людьми, чьи супруги погибли в автокатастрофе или покончили жизнь самоубийством (Pennebaker & O'Heeron, 1984). У тех из них, кто переживал свое горе в одиночестве, было больше проблем со здоровьем, чем у тех, кто имел возможность поделиться с кем-либо. Когда Джеймс Пенбэйкер опросил более 700 студенток колледжа, оказалось, что каждая двенадцатая пережила в детстве сексуальное насилие (Pennebaker, 1990). По сравнению с женщинами, пережившими психические травмы иного характера (например, смерть родителей или развод), женщины, пережившие сексуальное насилие, чаще жаловались на головные боли и боли в желудке и на другие недомогания; *в первую очередь это относится к тем из них, кто хранил эту тайну в себе.*

Чтобы выделить именно этот, доверительный, исповедальный аспект близких отношений, он просил вдов и вдовцов рассказать ему о событиях, воспоминания о которых до сих пор мучают их. Те из них, кого вначале просили рассказать о каких-то обычных вещах, пребывали в физическом напряжении и оставались в таком состоянии до «исповеди». Затем расслаблялись. Такую же помощь оказывают записи в дневнике о личных проблемах. У волонтеров, участников другого эксперимента, которые вели дневники, в течение последующих 6 месяцев было меньше проблем со здоровьем. Вот что сказал по этому поводу один из них: «Хоть я и не рассказывал никому о том, о чем писал, в конце концов мне удалось справиться со своей болью: вместо того, чтобы загонять ее внутрь, я дал ей выход. Теперь я уже могу спокойно думать об этом». Даже если речь идет всего лишь о дневнике, возможность довериться и излить свои чувства оказывает целительное воздействие.

Выводы о том, что высвобождение эмоций, связанных со стрессом, полезнее, нежели их подавление, подтверждаются и результатами других экспериментов. Участникам одного из них демонстрировали слайды и видеопленку, посвященные Холокосту; одной группе была предоставлена возможность сразу же обсудить увиденное, другой — нет (Lepore et al., 2000). Спустя два дня настроение беседовавших друг с другом участников эксперимента было менее подавленным, а мысли — менее мрачными. Даже просто обдумывание недавно возникшей и не дающей покоя проблемы — попытка живо представить себе взволновавшее собы-

тие и вызванные им чувства — помогает справиться со стрессом и улучшает настроение (Rivkin & Taylor, 1999).

Социальный статус и здоровье

Мы уже знаем о взаимосвязи здоровья и чувства контроля над обстоятельствами, которое сопутствует позитивному стилю объяснения. Нам также известно, что существует связь между состоянием здоровья и социальной поддержкой. Значимость таких факторов, как ощущение контроля и социальная поддержка, в сочетании с заботой о здоровье и правильным питанием помогают понять, почему продолжительность жизни коррелирует с экономическим статусом. Вспомните, что в главе 2 было рассказано об одном исследовании, авторы которого изучали надгробия на кладбище в старом Глазго (Шотландия): самые внушительные и дорогие памятники (что свидетельствует о зажиточности) были на могилах долгожителей (Carrol et al., 1994). С тех пор мало что изменилось: и сегодня в Шотландии, США и Канаде продолжительность жизни бедных людей меньше. Нищета и бесправие предрекают раннюю смерть. Даже среди приматов особи, в наименьшей степени контролирующие ситуацию, т. е. находящиеся на самой низшей ступени внутригрупповой иерархической лестницы, наиболее уязвимы для вируса гриппа (Cohen et al., 1997).

В регионах, где велик разрыв между самыми бедными и самыми богатыми, продолжительность жизни меньше (Kawachi et al., 1999; Lynch et al., 1998; Marmot & Wilkinson, 1999). Финансовое неравенство граждан США и Великобритании больше, а продолжительность жизни в этих странах ниже, чем в Японии и Швеции. Там, где расслоение общества усилилось в течение последнего десятилетия (в Западной Европе и России), продолжительность жизни резко сократилась. Укажите исследователям город или штат, в котором велико социальное неравенство, и они с высокой долей вероятности подтвердят, что продолжительность жизни его граждан относительно невелика.

Является ли расслоение общества лишь показателем нищеты? И если да, то можно ли сказать, что корреляция расслоения и смертности — то же самое, что корреляция нищеты и смертности? Нет. Корреляция расслоения общества и смертности сохраняется и в тех случаях, когда она рассматривается отдельно для населения со средними доходами и для населения с низкими доходами. По данным Джона Линча и его коллег, вероятность ранней смерти людей с разными доходами больше, если там, где они живут, разрыв между самыми бедными и самыми богатыми очень велик (Lynch et al., 1998, 2000).

Близкие отношения и счастье

Возможность поделиться переживаниями целительна не только для тела, но и для души. Таков вывод, который может быть сделан на основании исследований, результаты которых свидетельствуют о том, что люди, чувствующие поддержку друзей и семьи, — более счастливые люди. Авторы некоторых исследований, рассмотренных в главе 2, сравнивают представителей соревновательных, индивидуалистических культур, в том числе и американцев, канадцев и австралийцев, с представителями коллективистских культур, к числу которых принадлежат японцы и граждане многих развивающихся стран. Индивидуалистическая культура предоставляет право на независимость и на невмешательство в личную жизнь

и возможность гордиться личными достижениями. Более прочные социальные связи, характерные для коллективистских культур, — это защита от одиночества, отчужденности, разводов и заболеваний, вызываемых стрессами. Даже в странах с индивидуалистической культурой граждане, которые имеют несколько более «коллективистский» подход к жизни, чем остальные, больше удовлетворены своей жизнью (Bettencourt & Dorr, 1977).

Дружба и счастье

Проведено немало исследований, авторы которых сравнивали индивидов, имеющих либо незначительное число, либо большой круг близких людей. Как сказал философ Фрэнсис Бэкон, живший в XVII в., «радость, разделенная с другом, радостнее вдвойне, а горе, разделенное с другом, — это полгоря». В этой фразе нашли свое отражение оба преимущества, которые есть у людей, имеющих близких друзей и возможность поделиться с ними своими самыми сокровенными мыслями и чувствами. О том же говорят и ответы на вопрос «С кем за последние полгода вы обсуждали важные для вас проблемы?», полученные от американцев Национальным исследовательским центром изучения общественного мнения при проведении очередного опроса (Burt, 1986). Из тех респондентов, кто назвал 5 или более имен, было на 60% больше «очень счастливых», чем среди тех, кто не назвал ни одного имени.

Важность социальных связей подтверждается и результатами других исследований. На протяжении всей жизни человека его самоуважение и благополучие во многом определяются дружескими связями с другими людьми (Hartup & Stevens, 1997). Рассмотрим конкретные примеры.

- Среди студентов университетов самые счастливые — те, кто удовлетворен своими любовными отношениями (Emmons ct al., 1983).
- Те, у кого есть близкие друзья, легче переносят различные невзгоды, включая тяжелые утраты, изнасилования, потерю работы и болезнь (Abbey & Andrews, 1985; Perlman & Rook, 1987).
- По сравнению с военными, которые служат в больших подразделениях с изменяющимся составом, те, кто служит в стабильных, сплоченных подразделениях, численность которых не превышает 12 человек, лучше «обеспечены» социальной поддержкой, физически и психически более здоровы и более удовлетворены тем, как сложилась их карьера (Manning & Fullerton, 1988).
- Люди более довольны своей жизнью, если их друзья и семьи поддерживают цели, к которым они стремятся, и демонстрируют эту поддержку на деле: интересуются состоянием их дел, предлагают помощь и подбадривают (Israel & Antonucci, 1987; Ruehlman & Wolchik, 1988).
- Среди 800 выпускников колледжей Хобарта и Уильяма Смита, опрошенных Уэсли Перкинсом, в группе обладателей так называемых «яппи[1]-ценностей», т. е. людей, которые близким дружеским отношениям и браку по любви предпочли высокий доход и профессиональный успех, было в 2 раза

[1] Яппи (англ. *Yuppie*) — слово, образованное из первых букв английских слов *young* (молодой), *urban* (городской) и *professional* (профессионал). Это отчасти ироничное название молодых карьеристов, идеалы которых диаметрально противоположны идеалам предыдущего молодого поколения — хиппи. — *Примеч. перев.*

больше тех, кто сказал о себе, что он «весьма» или «очень несчастлив» (Perkins, 1991).

- Когда у респондентов спрашивают «Без чего вы не мыслите своего счастья?» или «Что составляет смысл вашей жизни?», большинство прежде всего, называют близкие, приносящие удовлетворение отношения с друзьями, членами семьи или возлюбленными (Berscheid, 1985; Berscheid & Peplau, 1983). Как сказала Сильви Льюис: «Под солнцем нет ничего более прекрасного, чем семья, которая собралась за обеденным столом и дружно смеется над чем-то» (C. S. Lewis, 1949). Счастье — в твоем собственном доме.

Брак и счастье

Для 9 из 10 человек брак — это пример близких отношений, который первым приходит на ум, и не имеет значения, в какой части света эти люди живут. Можно ли сказать, что брак и счастье положительно коррелируют между собой? Или одиночка, живущий в свое удовольствие, счастливее того, кто тащит «хомут» супружества?

Огромное количество данных свидетельствует, что семейные люди более счастливы, чем одинокие. Многочисленные опросы общественного мнения, в которых участвуют десятки тысяч американцев и европейцев, стабильно свидетельствуют об одном и том же: состоящие в браке более счастливы и более удовлетворены своей жизнью, чем одинокие или овдовевшие люди; особенно велика разница между ними и теми, кто развелся или живет отдельно от супруга (Inglehart, 1990; Gove et al., 1990). Так, результаты репрезентативных опросов более 35 000 американцев, проведенных после 1972 г., показывают, что среди взрослых респондентов, никогда не вступавших в брак, «очень счастливых» 23%, а среди семейных — 40% (NORC, 2001). Такая связь между счастьем и браком наблюдается во всех этнических группах (Parker et al., 1995). Кроме того, удовлетворенность браком значительно более надежный прогностический параметр удовлетворенности жизнью, чем удовлетворенность работой, финансовым положением или местом жительства (Lane, 1998). Одинокие люди чаще кончают жизнь самоубийством и чаще страдают от депрессии (Stack, 1992; см. также рис. А.6).

> Горе тому, кто один. Кто поможет ему подняться, если он упадет?
>
> Екклезиаст 4:10b

Воистину, мало что может так же надежно предсказать счастье, как близкие, заботливые, равноправные, доверительные отношения с самым лучшим другом, которые длятся всю жизнь.

Верно ли распространенное мнение, будто брак скорее ассоциируется с мужским счастьем, чем с женским? Учитывая, что женщины тратят на семью значительно больше сил и времени, вполне можно предположить, что так оно и есть. Однако в действительности разница в оценках своего счастья между женатыми и неженатыми мужчинами и замужними и незамужними женщинами незначительна: у мужчин этот разрыв несколько больше, чем у женщин. Более того, по результатам европейских опросов и по данным статистического дайджеста 93 других исследований, это соотношение у мужчин и женщин практически одинаково (Inglehart, 1990; Wood et al., 1989). Хотя неудачный брак чреват более тяжелыми последствиями именно для женщины, миф о том, что незамужние женщины счастливее замужних, можно со спокойной совестью предать забвению. Во всех странах Запада семейные люди обоего пола

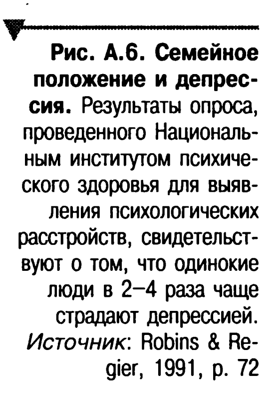
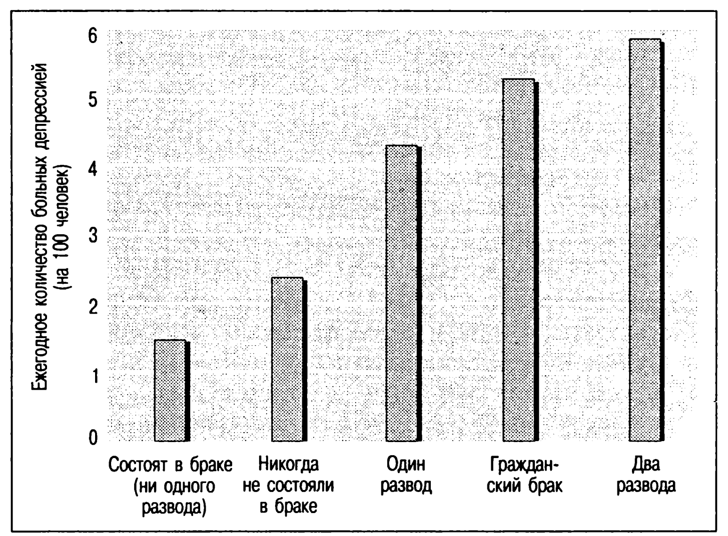


Рис. А.6. Семейное положение и депрессия. Результаты опроса, проведенного Национальным институтом психического здоровья для выявления психологических расстройств, свидетельствуют о том, что одинокие люди в 2–4 раза чаще страдают депрессией. *Источник*: Robins & Regier, 1991, p. 72



счастливее холостяков, разведенных или живущих отдельно от своих законных супругов.

Однако качество семейной жизни важнее самого факта супружества. Респонденты, удовлетворенные своим браком, т. е. те, кто сохранил любовь к своим «вторым половинам», редко говорят о том, что несчастливы, не удовлетворены жизнью и страдают депрессией. К счастью, большинство семейных людей *действительно* считают свой брак удачным. В США едва ли не две трети семейных людей считают свой брак «очень счастливым». Три четверти респондентов считают своего супруга (свою супругу) лучшим другом; четыре пятых говорят, что снова выбрали бы себе в жены (мужья) того же человека. Понятно, почему большинство из тех, кто так говорит, чувствуют себя в целом вполне счастливыми.

Почему семейные люди, как правило, счастливее одиночек? Является ли брак залогом счастья или все наоборот, и дело в том, что счастливые люди удачнее женятся и выходят замуж? Может быть, счастливые люди более привлекательны в качестве будущих жен или мужей? Верно ли, что ворчливые или пессимистически настроенные люди чаще остаются одинокими или разводятся? Конечно, значительно приятнее общаться с жизнерадостными людьми. Они более общительны, доверчивы и участливы и менее эгоистичны (Myers, 1993). Несчастливые люди, как мы уже отмечали, чаще оказываются в социальной изоляции. Депрессия нередко становится причиной ухудшения семейных отношений, что, в свою очередь, углубляет депрессию (Davila et al., 1997). Так что взаимоотношения, приносящие счастье обеим сторонам, — в основном удел оптимистически настроенных, счастливых людей.

Однако, как считает социолог из Университета Осло Арне Мастекааса, «большинство исследователей» согласны с тем, что прямая зависимость между браком и счастьем объясняется «в первую очередь» теми преимуществами, которые дает брак (Mastekaasa, 1995). Судите сами: если самые счастливые люди вступают в брак раньше и чаще, то по мере того как люди стареют и уменьшается число счастливых людей, вступающих в брак, средний уровень счастья как семейных людей,

так и людей, никогда не вступавших в брак, должен был бы снижаться. (Менее счастливые новобрачные более старшего возраста должны были бы снижать общий уровень счастья семейных людей, в группе холостяков должно было бы возрастать количество несчастных.) Но поскольку статистические данные не подтверждают этой гипотезы, можно предположить, что для большинства людей именно близкие отношения с мужем или женой являются источником положительных эмоций. Этот вывод подтверждается и результатами, полученными группой исследователей из Университета Ратджерса, которые в течение 15 лет наблюдали за 1380 взрослыми жителями штата Нью-Джерси (Horwitz et al., 1997): склонность семейных людей к более оптимистическому мировосприятию сохранялась и у тех из них, кто, как следует из результатов наблюдений, и до вступления в брак тоже чувствовали себя счастливыми.

Брак делает людей более счастливыми по крайней мере по двум причинам. Во-первых, у семейных людей больше шансов на длительные, близкие отношения, основанные на взаимной поддержке, и поэтому они реже страдают от одиночества. Поэтому нет ничего удивительного в том, что семейные студенты медицинской школы учатся успешнее, чем несемейные, и реже переживают стрессы и испытывают чувство тревожности (Coombs, 1991). В счастливом браке каждый из супругов находит в лице другого надежного помощника, друга и сексуального партнера.

Есть и вторая, более прозаическая, причина, по которой брак если и не делает нас более счастливыми, то, по крайней мере, играет роль буфера между нами и невзгодами. Семейный человек исполняет не только роль супруга, но и роль родителя, что может служить дополнительным источником самоуважения (Crosby, 1987). Правы те, кто считают, что чем больше ролей, тем выше вероятность стресса. Наши возможности небеспредельны. И все же каждая роль — это одновременно и дополнительное вознаграждение, и статус, и путь к духовному обогащению, и источник поддержки в случае, если нужно пережить стресс, связанный с исполнением другой роли. Человек, исполняющий много ролей, подобен дому, в котором много комнат. Когда в огне погибла часть Виндзорского замка, большинство его помещений уцелели и продолжали служить королевской семье и радовать туристов. Если наша личная идентификация «стоит на нескольких ногах», потеря одной из них не грозит нам падением. Когда у меня случаются профессиональные неудачи, я могу напомнить себе о том, что я — хороший муж и отец и что, в конце концов, именно это и имеет для меня наибольшее значение.

Резюме

Здоровье и счастье зависят не только от социального познания, но и от социальных контактов. Люди, имеющие близких друзей и родственников, отношения с которыми строятся на взаимной поддержке, реже болеют и дольше живут. Они успешнее справляются со стрессами прежде всего потому, что у них есть возможность поделиться своими мыслями и чувствами с людьми, которым они доверяют.

Близкие отношения — это и источник счастья. Люди, поддерживающие близкие, многолетние отношения с друзьями и членами своей семьи, легче переживают утраты и — об этом свидетельствуют результаты опросов — считают себя счастливыми. Так, семейные люди чаще, чем одинокие, называют себя «очень счастливыми» и реже страдают депрессией. Судя по всему, этому есть две причины: боль-

ший социальный успех счастливых людей и благополучие, источником которого является присутствие рядом спутника жизни, оказывающего поддержку.



Как быть счастливым?

Несколько лет тому назад я написал книгу «В погоне за счастьем» (*The Pursuit of Happiness*), в которой изложил основные результаты исследований на эту тему, проведенных в последнее время. Когда редакторы захотели добавить подзаголовок «Что делает нас счастливыми?», я предостерег их: ни эта, ни какая другая книга не могут ответить на подобный вопрос. Нам известно лишь одно: что сопутствует счастью, а значит, и предсказывает его. Поэтому у книги появился другой подзаголовок: «Кто счастлив и — почему?»

Тем не менее в 250 интервью средствам массовой информации, которые последовали за выходом книги в свет, мне чаще других задавали вопрос: «Что нужно делать, чтобы быть счастливым?» Прекрасно понимая, что нет и не может быть простого рецепта здоровья и счастья, я сформулировал 10 советов на основании результатов исследований и предлагаю вам подумать над ними.

1. Осознайте, что длительное счастье не приходит само собой.
2. Люди приспосабливаются к изменяющимся обстоятельствам — даже к богатству и к инвалидности. Иными словами, богатство похоже на здоровье: его отсутствие делает нас несчастными, но обладание им (или чем-либо иным, к чему мы страстно стремились) еще не гарантирует счастья.
3. Наслаждайтесь мгновением. Как сказал Бенджамин Франклин, счастье чаще приходит в образе незначительных, повседневных достижений, чем в образе больших и неожиданных удач. Останавливайтесь и наслаждайтесь неповторимыми мгновениями каждого дня.
4. Планируйте свое время. Счастливый человек чувствует себя хозяином собственной жизни, и в этом ему нередко помогает умение планировать свое время: ставить перед собой принципиальные цели и разбивать их на ежедневные задания. Хотя зачастую мы и переоцениваем то, что можем сделать в каждый отдельно взятый день (а потом огорчаемся по этому поводу), все же мы, как правило, *недооцениваем*, как много можем сделать в течение года, если каждый день хотя бы понемногу будем двигаться вперед.
5. Ведите себя как счастливый человек. Мы умеем заставлять себя хотя бы временно действовать так, как нужно. Даже если человек улыбается потому, что его вынудили к этому, он чувствует себя лучше. Когда мы хмуримся, кажется, что весь мир отвечает нам тем же. Так что... «надевайте» счастливые лица. Разговаривайте *так, словно вы* — общительный человек с позитивной самооценкой и оптимистическим мироощущением. Помните, что позитивные действия способны вызвать позитивные чувства.
6. Ищите работу и развлечения, в которых можете себя реализовать. Нередко ощущение счастья приносит выполнение работы, которая требует напряжения всех наших творческих возможностей и в то же время не настолько трудная, чтобы мы не могли справиться с ней. Самый дорогой вид досуга

(сидение на палубе яхты) зачастую доставляет гораздо меньше удовольствия, чем работа в саду, общение или занятие каким-нибудь ремеслом. Хватит протирать штаны, лучше сажайте картошку.

7. Ведите активный образ жизни. Результаты огромного числа исследований, проведенных в последнее время, не оставляют сомнения в том, что занятия аэробикой не только укрепляют здоровье и дают энергию, но и спасают от депрессии и тревожности. В здоровом теле — здоровый дух.
8. Высыпайтесь. Счастливые люди энергичны и ведут активный образ жизни, но оставляют время для восстановительного сна и уединения. Особенно часто страдают от недосыпания учащиеся и студенты, для них оно оборачивается усталостью, невозможностью сосредоточиться и дурным настроением.
9. Важнее всего — близкие отношения. Ничто не исцеляет от невзгод так, как сердечная дружба с человеком, который искренне заботится о вас. Откровенность с ним полезна и для тела, и для души. Если вы состоите в браке, помните о необходимости поддерживать своего супруга; не воспринимайте его отношение к вам *как должное*, будьте с ним так же добры, как вы добры с другими, доказывайте ему свою привязанность, делите с ним и горе, и радости. Если вы хотите, чтобы к вам вернулась былая влюбленность, *ведите себя так, словно* вы влюблены.
10. Замечайте то хорошее, что есть в вашей жизни. Люди, которые ведут своего рода «благодарственные дневники» — ежедневно осмысливают то хорошее, что у них есть (здоровье, друзья, семья, свобода, образование, чувства и т. д.), — ощущают себя более счастливыми.

Помните о своей душе. Результаты многочисленных исследований убеждают нас в том, что истинно верующие люди более счастливы. Для многих людей вера — это смысл жизни, она дает им поддержку со стороны членов общины и чувство принадлежности к определенной группе, возможность сосредоточиться не на себе, а на чем-то другом, и философское отношение к превратностям судьбы.

МОДУЛЬ Б

Социальная психология и правосудие

Такого скандального судебного процесса в истории человечества еще не было: герой футбольных баталий, актер и комментатор О. Джей Симпсон обвинялся в зверском убийстве своей бывшей жены и ее приятеля. Обвинение стояло на своем: улики неопровержимы. В течение длительного времени Симпсон вел себя в полном соответствии со стереотипными представлениями о насилии в семье. Анализы крови подтвердили, что кровь на месте преступления — это кровь Симпсона, а кровью его жертв были испачканы его перчатка, его машина и даже носок, который нашли в его спальне. Его поездки в ночь убийства и поведение при аресте лишь усилили подозрения в его виновности.

Адвокаты Симпсона утверждали, что офицер полиции, который якобы нашел окровавленную перчатку в имении Симпсона, вполне мог руководствоваться расовыми предрассудками. Более того, заявили они, их подзащитный и не мог рассчитывать на беспристрастный суд. Можно ли было ожидать от присяжных, среди которых — 10 женщин, объективного отношения к мужчине, обвиняемого в том, что он якобы избивал, а затем и убил женщину? И возможно ли, чтобы присяжные учли наставления судьи и не принимали во внимание шумиху, которая была поднята вокруг этого дела масс-медиа еще до суда?

В этом деле предостаточно и других вопросов, имеющих принципиальное значение для социальной психологии.

- Свидетелей преступления не было. Насколько вообще значимо показание свидетеля? Насколько можно доверять его воспоминаниям? Какого свидетеля можно назвать заслуживающим доверия?
- Симпсон был красив, обожаем, богат и знаменит. Могли ли присяжные, несмотря на свой долг, проигнорировать привлекательность и социальный статус обвиняемого?
- Насколько хорошо понимали присяжные важную информацию, например информацию о статистической вероятности результатов анализа крови на ДНК?
- В состав жюри присяжных, привлеченных к данному уголовному процессу, входили преимущественно женщины и чернокожие, но в нем также были двое мужчин и три белых американца — один испанского происхождения и два — неиспанского. В гражданском процессе, который последовал за уголовным, ибо Симпсон отказался возмещать издержки, в составе жюри присяжных было девять белых американцев. Влияют ли личностные качества

присяжных и их этническая принадлежность на приговоры, которые они выносят? Если это так, то могут ли судьи формировать жюри с таким расчетом, чтобы они поддерживали их решения?

- В случаях, подобных этому, двенадцать членов жюри активно совещаются перед вынесением приговора. Как они влияют друг на друга во время этого обсуждения? Может ли меньшинство одержать победу над большинством? Зависит ли решение жюри от его количественного состава или двенадцать человек принимают такие же решения, как и шесть человек?

Подобные вопросы не дают покоя адвокатам, судьям и обвиняемым. Но на них может ответить социальная психология, в чем имели возможность убедиться те юридические школы, которые пригласили к себе на работу преподавателей «права и социальных наук».

Зал суда — это социальный мир в миниатюре, мир, в котором социальные процессы, имеющие место в повседневной жизни, проявляются еще более ярко с чрезвычайно важными последствиями для всех вовлеченных в них сторон. В зале суда, как и повсюду, люди формируют мнения друг о друге и влияют друг на друга, а это значит, что возникает немало проблем, имеющих непосредственное отношение как к социальной психологии, так и к юриспруденции (Ellsworth & Mauro, 1998). Например:

- Как культурные нормы и традиции, которых придерживаются люди, влияют на их правовые решения? Например, как представления о роли матери и отца в воспитании детей, присущие той или иной культуре, влияют на решение судьи о том, с кем останется ребенок после развода родителей?
- Какие юридические процедуры воспринимаются людьми как справедливые? Насколько важно, чтобы судья или посредник воспринимались как люди беспристрастные и честные? (По мнению Тома Тайлера, — исключительно важно; Tyler, 1988; 1989).
- В большинстве англоязычных стран действует состязательная система судопроизводства, для которой характерна «ревностная» защита обвиняемых их адвокатами. В других странах преимущественно действует несостязательная система, и роль суда там более заметна. Какая из них воспринимается людьми как более справедливая? (Как в Северной Америке, так и в Европе большинство граждан считают более справедливой состязательную систему, о чем пишет Аллан Линд; Lind et al., 1976; 1978.)
- Почему в делах, связанных с гражданской ответственностью, прежде чем будет достигнуто соглашение, клиенты и их адвокаты успеют израсходовать огромные суммы на покрытие судебных издержек? Можно ли, хотя бы отчасти, объяснить это тем, что вследствие когнитивной предрасположенности в пользу самих себя ответчики преувеличивают прочность своих позиций и потому отказываются от разумных предложений? (Джеффри Рахлински, проанализировавший немало гражданских дел, считает, что на этот вопрос можно ответить утвердительно — Rachlinski, 1990.)
- Кого мы освобождаем от ответственности и кого должны освобождать от нее? Когда судьям и присяжным следует принимать во внимание умственную неполноценность или определенный синдром (синдром женщины, ко-

торую систематически избивает муж; синдром человека, ставшего в детстве жертвой насилия, или синдром участника боевых действий)?

В уголовных делах психологические факторы могут влиять на принятие решений, касающихся ареста, проведения допросов, выдвижения обвинения, ведения переговоров о заключении сделки или признании вины, вынесения приговора и досрочного освобождения. Четыре из пяти уголовных дел, поступающих в окружные суды США, не доходят до суда (US Department of Justice, 1980). Поэтому бóльшую часть своего рабочего времени адвокаты «тратят не на словесные баталии в заде суда, а на переговоры в совещательной комнате» (Saks & Hastie, 1978, p. 119–120). Но даже и в совещательной комнате они, принимая решения, не упускают из виду возможное решение проблемы присяжными и судьей.

> Зал суда – это поле битвы, на котором адвокаты и судьи сражаются за умы присяжных.
>
> *Джеймс Ранди,* 1999

Независимо от того, доходит ли разбирательство до вердикта присяжных или нет, социальная динамика в зале суда имеет важное значение. Поэтому давайте рассмотрим две группы хорошо изученных факторов:

1) характерные особенности драмы, разыгрывающейся в зале суда, которые могут повлиять на суждения присяжных об обвиняемых;
2) характеристики самих присяжных и их дискуссии.

Показания свидетелей

По мере того как в зале суда разворачивается судебная драма, присяжные слушают показания свидетелей, формируют представление об обвиняемом, выслушивают наставления судьи и, наконец, выносят свой вердикт. Давайте последовательно рассмотрим все эти этапы и начнем с показаний свидетелей.

Насколько убедительны показания свидетелей?

Из главы 3 нам известно, что живые подробности и личные свидетельства могут быть исключительно убедительными, значительно более убедительными, чем не вызывающая сомнений, но абстрактная информация. Нет лучшего способа закончить спор, чем сказать: «Я видел это собственными глазами». Увидеть — значит поверить.

Исследователь из Вашингтонского университета Элизабет Лофтус доказала, что тем, кто «видел», верят даже тогда, когда доказано, что их показания ни на что не годны (Loftus, 1974; 1979). Когда группу студентов ознакомили с обстоятельствами гипотетического дела об убийстве с целью ограбления, но не предоставили свидетельских показаний, за признание обвиняемого виновным проголосовали только 18%. Другая группа получила ту же информацию и показания одного свидетеля. Зная, что кто-то, глядя на обвиняемого, твердо сказал: «Это он!», за обвинительный приговор проголосовали 72% испытуемых. Третья группа испытуемых получила ту же информацию, что и вторая группа, плюс информацию от адвоката обвиняемого, которая совершенно обесценивала свидетельские показания: у свидетеля очень плохое зрение, а в тот момент он был без очков. Повлияли ли эти сведения на решение испытуемых? В данном случае — не очень заметно: в третьей группе количество голосов за обвинительный приговор составило 68%.



– Если судить по результату, рота их свидетелей переиграла роту моих адвокатов

Результаты более поздних экспериментов позволяют говорить о том, что дискредитация свидетельских показаний может несколько уменьшить количество голосов в пользу признания виновности (Whitley, 1987). Но если нет другого, опровергающего свидетельского показания, живой рассказ очевидца нелегко стереть из памяти присяжных (Leippe, 1985). Это помогает понять, почему в уголовных делах, где нет свидетелей, как, например, в деле О. Джей Симпсона, обвинительные приговоры менее вероятны, чем в тех уголовных делах, в которых участвуют свидетели (Visher, 1987).

Могут ли присяжные «распознать» ошибочные показания? Чтобы ответить на этот вопрос, Гари Уэллс, Р. Си Л. Линдсей и их коллеги инсценировали в Университете Альберты[1] сотни краж калькулятора, причем каждый раз «кража» происходила в присутствии свидетеля. Затем исследователи предъявляли свидетелям несколько фотографий, в том числе и фотографию «вора», и просили опознать его. Испытуемые, игравшие роли присяжных, наблюдали за этой процедурой, а затем оценивали показания свидетелей. Можно ли сказать, что очевидцам, которые ошибались, верили меньше, чем тем, которые правильно идентифицировали «вора»? Как ошибавшимся, так и не ошибавшимся очевидцам верили в 80% случаев (Wells et al., 1979). Эти результаты позволили исследователям сделать следующий вывод: «распознать свидетеля, который ошибочно принимает за преступника невинного человека, — выше возможностей наблюдателей, если таковыми являются люди» (Wells et al., 1980).

Точность, с которой очевидцы вспоминают о происшествиях, порой производит сильное впечатление. Когда Джон Юйлль и Юдит Катшелл изучали отчеты о преступлении, совершенном во второй половине дня на оживленной улице города Бернаби (Британская Колумбия), они обнаружили, что свидетели вспомнили о деталях события с точностью, равной 80%.

Yuille & Cutshall, 1986

В последующем эксперименте Линдсэй, Уэллс и Кэролайн Рампел инсценировали кражи при таких условиях, которые иногда давали возможность очевидцу как следует, без спешки разглядеть «вора», а иногда — нет (Lindsay, Wells & Rumpel, 1981). Присяжные больше верили тому очевидцу, который был поставлен в «хорошие» условия. Но даже когда

[1] Альберта — одна из провинций Канады. — *Примеч. перев.*



условия были настолько плохими, что две трети очевидцев назвали «вором» невинного человека, 62% присяжных, как правило, верили им.

Уэллс и Майкл обнаружили также, что присяжные наиболее скептически воспринимают свидетелей, которые плохо запоминают самые тривиальные детали, хотя именно их-то показания и являются наиболее *точными*. Присяжные полагают, что свидетель, который может вспомнить, что в комнате висели три картины, «действительно был внимателен» (Bell & Loftus, 1988; 1989). На самом же деле люди, обращающие внимание на детали, *скорее всего* не обратят внимания на лицо преступника.

Один-единственный свидетель оказался настолько убедительным, что его показания стоили жизни Гари Грэму, который был казнен в июне 2000 г. в Техасе, хотя до последней минуты твердил о своей невиновности. За неделю до того, как в Хьюстоне перед супермаркетом было совершено убийство, Грэм там же совершил несколько ограблений. Однако после его ареста и баллистической экспертизы изъятого у него оружия оказалось, что оно не является орудием убийства. Свидетельница, находившаяся в 30 футах от места преступления и мельком видевшая лицо стрелявшего через ветровое стекло своего автомобиля, твердо стояла на своем: стрелял Грэм, хотя дело происходило вечером. Этого оказалось достаточно для того, чтобы убедить суд присяжных и апелляционный суд разрешить пяти тюремным охранникам привязать его к специальной кушетке, а шестому — ввести ему смертельную дозу препарата.

Насколько точны показания свидетелей?

Правда ли, что показания свидетелей зачастую неверны? Имеется огромное количество примеров того, как из-за добросовестно заблуждавшихся свидетелей люди попадали в тюрьмы на долгие годы (Brandon & Davies, 1973). Более 70 лет тому назад профессор Йельского университета Эдвин Борхард проанализировал 65 обвинительных приговоров людям, чья невиновность была в дальнейшем доказана (Borchard, 1932). Большинство ошибок — результат неверного опознания, и некоторые невинно осужденные лишь чудом избежали смертной казни. На стыке XX

и XXI вв. благодаря анализу крови на ДНК были оправданы 62 американца, обвиненных в преступлениях, которых они не совершали, причем обвинение 52 из них строилось на неверном опознании свидетелями (Wells et al., 2000). Авторы одного аналитического исследования нашли, что из полутора миллионов обвинительных приговоров, которые ежегодно выносятся американскими судами, примерно 0,5% — 7500 приговоров — ошибочны, и 4500 из них — следствие ошибок при опознании (Cutter & Penrod, 1995).

> Уверенность не является показателем достоверности.
>
> *Оливер Уэнделл Холмс*
> Сборник юридических документов

Чтобы оценить точность воспоминаний свидетелей, необходимо изучить общее количество их «промахов» и «верных попаданий». Один из способов сбора подобной информации заключается в инсценировании преступлений, сравнимых с теми, которые совершаются в реальной жизни, и в последующем анализе свидетельских показаний.

К настоящему времени уже проведено немало подобных исследований, и результаты некоторых из них обескураживают. Например, в Университете штата Калифорния (г. Хэйуорд) при «нападении» на профессора присутствовали студенты (141 человек). Когда спустя 7 недель Роберт Бакхаут предъявил им шесть фотографий и попросил опознать нападавшего, 60% испытуемых выбрали фотографии невинных людей (Buckhout, 1974). Поэтому не приходится удивляться тому, что показания свидетелей реальных преступлений иногда расходятся. Более поздние исследования подтвердили вывод о том, что очевидцы зачастую более уверены в себе, нежели точны в своих показаниях. Так, студенты в среднем на 74% уверены в правильности своих воспоминаний о человеке, посетившем как-то аудиторию, но их воспоминания точны лишь на 55% (Bornstein & Zickafoose, 1999).



Рис. Б.1. Иногда видишь именно то, во что веришь. Ожидания, соответствующие определенной культурной традиции, влияют на восприятие, на запоминание и на показания. В 1947 г., экспериментально изучая распространение слухов, Гордон Оллпорт и Лео Постман показывали разным людям эту картинку, на которой изображен белый мужчина с лезвием бритвы в руках, и просили их рассказать об этом еще кому-то, кто должен был рассказать еще кому-то и так далее. После шести пересказов лезвие оказывалось в руке у чернокожего мужчины. *Источник*: Allport G. W. & Postman L. (1947, 1975)

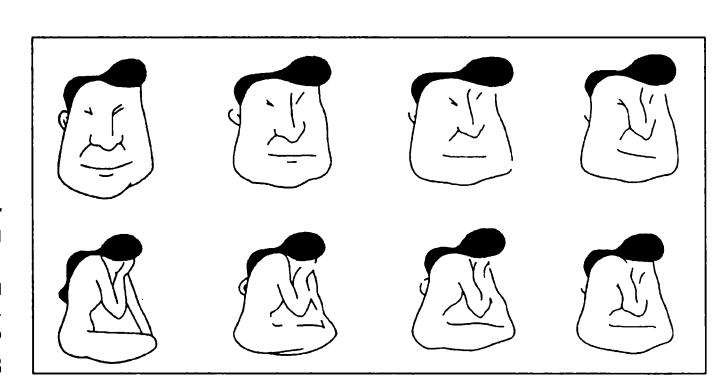


Рис. Б.2. Ожидания влияют на восприятие. Что нарисовано на правом нижнем рисунке — лицо или фигура? *Источник*: Fisher, 1968

Разумеется, одни свидетели более уверены в себе, нежели другие. По данным Уэллса и его коллег, присяжные больше верят именно тем свидетелям, которые уверены в себе. Так что остается лишь сожалеть о том, что, за исключением самых благоприятных ситуаций, например тогда, когда преступник имеет какие-то внешние особенности, уверенность свидетелей имеет весьма отдаленное отношение к достоверности их показаний (Lьвь & Wells, 1994; Sporer et al., 1995). У тех свидетелей, которые, независимо от условий, при которых они набюдали за событием, не ошибаются при опознаниях, интуитивная уверенность действительно коррелирует с достоверностью показаний (Lindsay et al., 1998). Тем не менее некоторые люди — правы они или заблуждаются — всегда ведут себя весьма настойчиво, что, по мнению Майкла Лейппе, и объясняет, почему ошибающимся свидетелям так часто удается убедить суд в своей правоте (Leippe, 1994).

В 1972 г. эти выводы наверняка удивили бы членов Верховного суда США. Как мы теперь понимаем, в своем постановлении, отражающем позицию судебной системы США в отношении свидетельских показаний, он допустил серьезную ошибку. Согласно этому постановлению, при оценке достоверности наряду с другими факторами следует принимать во внимание и «уровень уверенности, которую демонстрирует свидетель» (Wells & Murray, 1983).

Наше восприятие и наша память — не видеокамеры, поэтому нет ничего удивительного в том, что мы ошибаемся. Люди весьма успешно узнают лицо, которое они видели на фотографии, когда позднее им показывают этот снимок вместе с другими. Однако к большому удивлению Викки Брюса, исследователя из Университета города Стерлинга (штат Колорадо), специализирующегося в этой области, незначительные изменения угла зрения, выражения лица или освещенности «создают проблемы для человеческого зрения» (Bruce, 1998). Мы конструируем свои воспоминания, исходя частично из того, что воспринимали в тот момент, а частично — из своих ожиданий, убеждений и из того, что нам известно сегодня (рис. Б.1 и Б.2).

Эффект дезинформации

Процесс конструирования воспоминаний был весьма эффектно продемонстрирован Элизабет Лофтус и ее помощниками (Loftus et al., 1978). Они показали студентам Вашингтонского университета 30 слайдов, на которых были последовательно представлены разные стадии наезда автомобиля на пешехода. На одном, наиболее важном, слайде красный «Датсун» был запечатлен либо в момент оста-

новки перед знаком «Стоп», или перед знаком «Уступите дорогу». Спустя некоторое время исследователи, наряду с другими вопросами, задавали одной группе испытуемых и такой: «Проезжал ли мимо красного “Датсуна” другой автомобиль, пока он стоял под знаком “Стоп”»? Другой группе испытуемых задавался тот же самый вопрос с той только разницей, что вместо знака «Стоп» в нем упоминался знак «Уступите дорогу». Затем обе группы смотрели слайды, представленные на рис. Б.3, и вспоминали, какой из них они уже раньше видели. Студенты, которым задавали вопрос, соответствующий тому, что они раньше видели, в 75% случаев давали правильные ответы. Те же, кому задавали вопрос, вводивший в заблуждение, давали правильные ответы только в 41% случаев; в большинстве случаев студенты отрицали, что видели то, что они действительно видели, и «вспоминали» то, чего никогда не видели.

В дальнейших исследованиях, посвященных изучению этого **эффекта дезинформации** (люди «вспоминают» то, чего на самом деле не было), Лофтус обнаружила, что после «наводящих» вопросов (вопросов, «наводящих» на ложную информацию) свидетели могут поверить в то, что красный свет был на самом деле не красным, а зеленым, или в то, что у грабителя были усы, хотя на самом деле он безусый. Допрашивая свидетелей, полицейские и адвокаты, как правило, задают вопросы, отражающие их собственное ви́дение случившегося. Именно поэтому легкость, с которой свидетели включают ложную информацию в свои воспоминания, вызывает тревогу; вероятность такого «включения» особенно велика, ко-

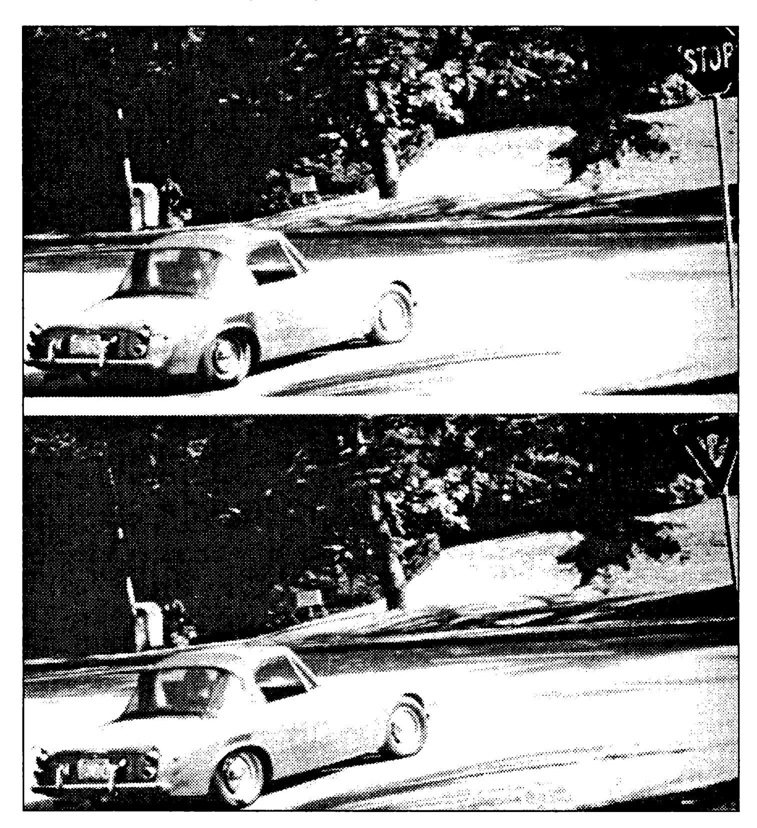


Рис. Б.3. Эффект дезинформации. Когда испытуемым демонстрировали один из этих снимков, а затем задавали вопрос, в котором упоминался дорожный знак, изображенный на другом снимке, впоследствии большинство из них «вспоминали», что видели дорожный знак, хотя в действительности они никогда не видели его. *Источник*: Loftus, Miller & Burns, 1978

гда свидетели убеждены в хорошей информированности тех, кто задает вопросы, а «наводящие» вопросы повторяются (Smitn & Ellsworth, 1987; Zaragoza & Mitchell, 1996).

Тревожит и то, что ложные воспоминания выглядят и воспринимаются так же, как и правдивые. И могут быть такими же убедительными, как они, — совершенно искренними и все же абсолютно ошибочными. Сказанное справедливо и в отношении маленьких детей, которые особенно восприимчивы к дезинформации, и в отношении взрослых. Стивен Сеси и Мэгги Брук продемонстрировали внушаемость детей, когда один раз в неделю в течение 10 недель говорили детям следующее: «Подумай хорошенько и скажи, происходило ли с тобой когда-нибудь такое. Ты когда-нибудь обращался к врачу, потому что не мог вытащить палец из мышеловки?» (Bruck & Ceci, 1993a, b). Поразительно, но когда другой взрослый, беседовавший с детьми, спустя какое-то время задавал им тот же вопрос, 58% дошкольников в ответ рассказали вымышленную, но содержащую массу деталей историю именно о таком событии. Один мальчик поведал о том, как брат в подвале толкнул его на поленницу дров и как при этом его палец попал в мышеловку. «А потом мы все вместе — мама, папа, Колин и я — поехали в больницу на нашем фургоне, потому что больница далеко. И доктор забинтовал мне палец. Вот этот».

Авторам таких живых рассказов порой удается вводить в заблуждение даже профессиональных психологов. Они не могут надежно отличить настоящие воспоминания от ложных. Как и дети. Если некоторым из них сказать, что ничего подобного и в помине не было, они начнут протестовать: «Нет, было! Я же помню!» Для Мэгги Брук и Сеси это означает возможность ложных обвинений, в частности, в сомнительных случаях сексуального насилия над детьми, когда детская память может быть «засорена» повторяющимися «наводящими» вопросами, а неопровержимых доказательств нет (Bruck & Ceci, 1999).

Пересказ событий свидетелями

Пересказывая события, человек оказывается во власти своих воспоминаний, и при этом неважно, точные они или нет. Точный пересказ помогает им в дальнейшем противостоять влиянию дезинформации (Bregman & McAllister, 1982). Однако бывает и так, что многократный пересказ лишь укрепляет веру заблуждающихся людей в то, что они говорят правду. Уэллс, Фергюсон и Линдсэй продемонстрировали это, попросив свидетелей инсценированной кражи, прежде чем занять свидетельское место, отрепетировать их ответы на вопросы (Wells, Ferguson & Lindsay, 1981). Благодаря подобной процедуре уверенность в себе заблуждавшихся свидетелей укрепилась, и вероятность того, что присяжные, выслушавшие ложные показания, вынесут обвинительный приговор невиновному, возросла.

В главе 4 уже было сказано о том, что мы нередко «подстраиваем» свои высказывания «под своего собеседника», чтобы угодить ему, а сделав это, начинаем верить в то, что сказали. Представьте себе, что вы — свидетель спора, завершившегося дракой, в которой один из спорщиков нанес увечье другому. Получивший травму подал в суд. Перед судебным заседанием адвокат одной из сторон, вежливый и обходительный человек, беседует с вами. Можете ли вы так построить свои показания и так изложить свою версию драки, что клиент этого адвоката окажется в более выгодном положении? А если это произойдет, не будет ли потом и ваше выступление на суде тоже не вполне объективным?

По мнению Блэра Шеппарда и Нэйла Видмара, на оба вопроса можно ответить утвердительно (Sheppard & Vidmar, 1980). В Университете Западной Онтарио[1] они инсценировали судебные заседания, в которых одни студенты играли роли свидетелей драки, а другие — присяжных и судей. Если перед началом заседания со свидетелями беседовали адвокаты обвиняемого, их показания на суде были несколько более благоприятными для обвиняемого. Позднее Видмар и Нэнси Лэйд обратили внимание на то, что свидетели, давая показания, не утаивали ни одного важного факта; но их интонации и слова, которые они выбирали, зависели от того, в чью пользу они свидетельствовали — в пользу обвиняемого или потерпевшего (Vidmar & Laird, 1983). Однако и этого было достаточно для того, чтобы повлиять на тех, кто слышал их показания. А это значит, что исказить воспоминания свидетелей могут не только «наводящие вопросы», но и их собственные пересказы событий, которые он могут слегка «приспосабливать под слушателей».

Обратная связь со свидетелями

Свидетель преступления на опознании: О, Боже... Я не знаю... Один из этих двоих... Но я не уверен... О, Господи... Парень чуточку выше, чем номер 2... Один из этих двоих, но я не уверен...

Спустя месяц на суде: У вас не было сомнений, когда вы сказали, что это номер 2? Вы ведь не сомневались в этом?

Ответ свидетеля: Я не сомневался... Я был совершенно уверен (Миссури против Хатчинга; цит. по: Wells & Bradfield, 1998).

Как объяснить, что свидетели забывают о своих первоначальных сомнениях? Этой проблемой заинтересовались Гари Уэллс и Эми Брэдфилд (Wells & Bradfield, 1998, 1999). Результаты исследований подтверждают, что уверенность свидетеля в своей правоте возрастает, когда он узнаёт, что другие свидетели указали на того же человека, когда ему многократно приходится отвечать на одни и те же вопросы и в результате подготовки к перекрестному допросу (Lüüs & Wells, 1994; Shaw, 1996; Wells et al., 1981). А может ли реакция того, кто проводит опознание (обратная связь), повлиять не на уверенность свидетеля как таковую (вспомните феномен «Так я и знал!»), а на его воспоминания о том, что раньше у него не было сомнений?

Чтобы ответить на этот вопрос, Уэллс и Брэдфилд провели два эксперимента, в ходе которых показали 352 студентам Университета штата Айова сделанную скрытой камерой видеозапись человека, входящего в магазин. Спустя мгновение, когда камера была выключена, он убивает охранника. Затем студентам показывают фотографии всех, кто проходил в качестве подозреваемых по этому реальному делу, за исключением фотографии настоящего убийцы, и просят опознать убийцу. Все 352 человека при этом ошиблись. Но экспериментатор отреагировал на их ошибки по-разному. Одним было сказано: «Хорошо. Вы правильно опознали настоящего подозреваемого» (подкрепляющая обратная связь), другим — «На самом деле подозреваемый был под номером...» (разубеждающая обратная связь), а третьим не было сказано ничего. В конце концов всем испытуемым был задан один и тот же вопрос: «Скажите, в тот момент, когда вы опознали убийцу по фотографии, насколько вы были уверены в том, что это именно тот человек, видеозапись которого вам показывали?» [Ответы оценивались по шкале от 1 (совершенно не уверен) до 7 (абсолютно уверен).]

[1] Западная Онтарио — одна из провинций Канады. — *Примеч. перев.*

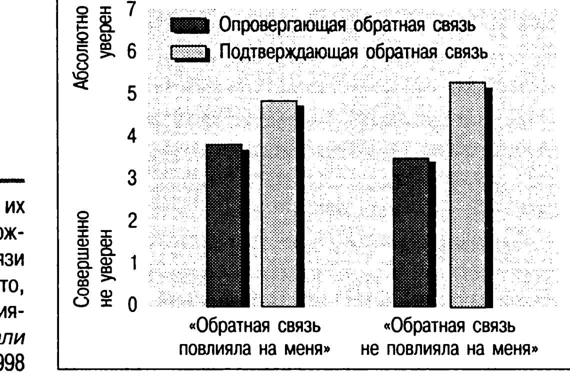


Рис. Б.4. Уверенность свидетелей (по их воспоминаниям) после получения подтверждающей или опровергающей обратной связи (эксперимент 2). Обратите внимание на то, что обратная связь оказала не меньшее влияние на тех испытуемых, которые *не признали* этого факта. *Источник*: Wells & Bradfield, 1998

Эксперимент дал два поразительных результата. Во-первых, реакция экспериментатора оказала огромное влияние на испытуемых: оценивших свою уверенность 6–7 баллами среди тех, кого он поддержал, было в 4 раза больше, чем среди тех, на кого он вообще не отреагировал (среди последних оценивших свою уверенность 6–7 баллами было только 14%), и в 11 раз больше, чем среди тех, кого он опроверг (среди последних оценивших свою уверенность 6–7 баллами было только 5%). Если бы после получения обратной связи возросла уверенность тех испытуемых, которых экспериментатор поддержал, нас это не удивило бы, но в данном эксперименте участники оценивали свою уверенность в момент, *предшествовавший* получению обратной связи от экспериментатора.

Тот факт, что на их суждения было оказано влияние, не был очевидным для всех испытуемых. Но что это действительно так, свидетельствует второй поразительный результат эксперимента: когда у студентов спросили, повлияла ли обратная связь на их ответы, большинство (58%) ответили отрицательно. В целом те, кто считал, что не подверглись воздействию обратной связи, подверглись ей ничуть не меньше, чем те, кто признал этот факт (рис. Б.4).

Уроки этих экспериментов важны не только для понимания поведения присяжных. Они еще раз подтверждают необходимость социально-психологических исследований. Как многократно убеждались социальные психологи — вспомните эксперименты, в которых Милгрэм изучал подчинение, — если просто спрашивать людей о том, как они поступят, или просить их объяснить свои поступки, вероятность неверных ответов велика. Прав был Бенджамин Франклин: «Труднее всего поддаются внешнему воздействию три вещи: сталь, бриллиант и представления человека о самом себе». Именно поэтому нужно не только проводить опросы, в ходе которых респонденты объясняют свои поступки, но и эксперименты, демонстрирующие не намерения, а реальные действия.

Как уменьшить вероятность ошибок?

Учитывая подобную предрасположенность к ошибкам, какие конструктивные шаги можно предпринять, чтобы показания свидетелей были по возможности точными, а суждения присяжных — правильными? Этой проблемой заинтересовалась Канадская комиссия по судебной реформе, а спустя 10 лет — бывший министр юстиции и генеральный прокурор США Жанет Рено, которая и попросила Гари Уэллса поделиться своими соображениями на этот счет. Вскоре после этого

Проблема крупным планом

Я была уверена — и ошибалась

Шел 1984 год. Мне было 22 года, я отлично училась в колледже, и меня ожидало блестящее будущее. Однажды ночью кто-то ворвался в мою квартиру, приставил к моему горлу нож и изнасиловал меня.

В ту страшную ночь я поклялась себе в том, что, если Богу будет угодно сохранить мне жизнь, я сделаю все, что в моих силах, для того чтобы мой насильник был пойман и понес наказание. Я перестала думать о своем теле и сосредоточилась на том, чтобы как можно подробнее, вплоть до мельчайших деталей, запомнить его. Я внимательно изучала его лицо: линию волос, брови, подбородок. Я внимательно вслушивалась в его голос, в его речь и в отдельные слова. Я искала какие-нибудь особые приметы – шрамы, татуировки – что-нибудь, что потом должно было помочь мне опознать его. Ночь показалась мне бесконечной, но рано утром, воспользовавшись моментом, когда мой насильник расслабился и утратил бдительность, я, завернувшись в одеяло, выскочила из квартиры. Я выжила.

В тот же день для меня началась мучительная работа, целью которой было привлечение к суду моего обидчика. Вместе с работавшим в полиции художником я часами методично просматривала альбомы, заполненные изображениями сотен носов, глаз, бровей, линий волос, ноздрей и губ, вновь и вновь переживая случившееся и вспоминая мельчайшие детали облика насильника, которые вместе должны были создать его полный портрет. На следующий день этот портрет появился на первой полосе местной газеты. Это было уже кое-что. В деле появился первый подозреваемый. Спустя несколько дней в моих руках оказались несколько фотографий, среди которых была и фотография моего насильника. Я узнала его. У меня не было ни малейшего сомнения в этом. Я была уверена на сто процентов.

Когда спустя полгода начался суд, я вышла на свидетельское место и, положив руку на Библию, поклялась говорить «правду, одну только правду и ничего, кроме правды». На основании моих свидетельских показаний Рональд Джуниор Коттон был приговорен к пожизненному заключению. Он больше никогда не увидит дневного света. И никогда больше не сможет изнасиловать ни одной женщины.

В 1987 г. по инициативе адвоката Коттона состоялось повторное слушание этого дела: заключенный по имени Бобби Пул хвастался тем, что именно он изнасиловал меня. Однако в суде он это отрицал. Когда меня спросили, видела ли я когда-нибудь этого мужчину, я решительно ответила, что вижу его впервые в жизни. Другая жертва изнасилования сказала то же самое. Приговор, вынесенный Рональду Коттону, был пересмотрен: его приговорили к двум пожизненным срокам заключения без права на досрочное освобождение.

В 1995 г., через 11 лет после того, как я впервые опознала в Коттоне своего насильника, меня спросили, согласна ли я на анализ крови на ДНК, результат которого может

Министерство юстиции, пригласив группу исследователей, юристов и сотрудников правоохранительных органов, поручило им разработку «Свода правил практического применения законодательных актов» (Technical Group, 1999; Wells et al., 2000). Среди практических рекомендаций, которые были даны разработчиками этого «Свода...», были и рекомендации по подготовке полицейских интервьюеров, и рекомендации, направленные на минимизацию ошибок при опознании.

Подготовка полицейских-интервьюеров

Ознакомившись с магнитофонными записями бесед опытных детективов из Флориды со свидетелями, Рональд Фишер и его коллеги выявили их типичные схемы

подтвердить или опровергнуть обвинение в изнасиловании. Я согласилась, ибо знала, что меня изнасиловал Рональд Коттон и что результаты анализа только подтвердят это. Анализ должен положить конец всем дальнейшим апелляциям Коттона.

Я никогда не забуду того дня, когда узнала результаты анализа. Я была в своей кухне, когда детектив и окружной прокурор сказали мне: «Рональд Коттон не насиловал вас. Вас изнасиловал Бобби Пул». Эти слова поразили меня, как гром среди ясного неба. Меня изнасиловал, приставив мне нож к горлу, надругался надо мной и лишил меня покоя тот самый человек, про которого я под присягой сказала, что никогда в жизни не видела его. А тот, в чьей виновности я ни минуты не сомневалась и чье лицо до сих пор мерещится мне по ночам, – невиновен.

Рональд Коттон, освобожденный из тюрьмы после 11 лет заключения, оказался первым в Северной Калифорнии человеком, обвиненным в уголовном преступлении и оправданным на основании результатов анализа ДНК. Бобби Пул, осужденный на пожизненное заключение и умерший в тюрьме от рака, признался в совершенных изнасилованиях, но не раскаялся в содеянном.

Сегодня мы с Рональдом Коттоном – друзья по несчастью, потому что мы оба – жертвы судебной ошибки. И все же мне стыдно перед ним, и я виню себя в том, что он оказался в тюрьме. Мы с ним ровесники, так что я прекрасно представляю себе, чего он лишился, проведя 11 лет в тюрьме. У меня же была возможность идти вперед и постепенно приходить в себя. Закончить колледж. Обрести любовь и выйти замуж. Реализовать себя как профессионал. И получить надежду на счастливое будущее благодаря великому дару судьбы – моим прекрасным детям. А Рональд Коттон провел все эти годы в одиночестве, защищаясь от жестокости, которой было немало в его тюремной жизни.

Вскоре после того, как Рональд Коттон вышел на свободу, я через наших адвокатов организовала встречу с ним: мне необходимо



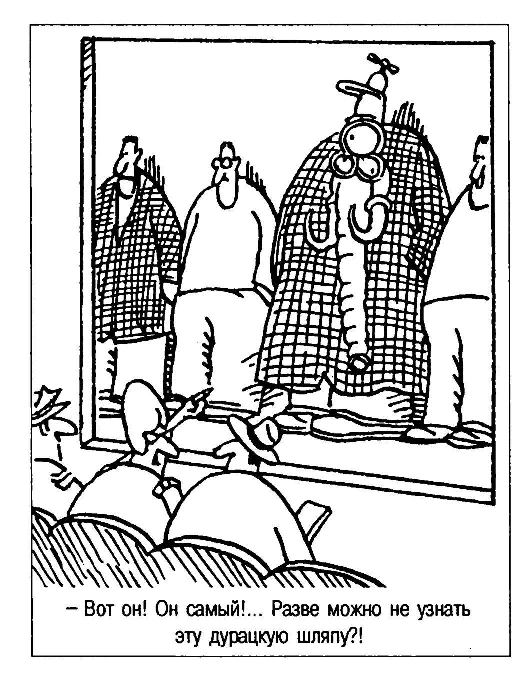
Дженнифер Томпсон беседует с Рональдом Коттоном после его освобождения

было принести ему свои извинения и попросить его простить меня. В конце концов он простил меня, и благодаря этому мы оба обрели свободу. Теперь я всегда буду смотреть в прошлое через призму нашей совершенно неправдоподобной дружбы и благодарить судьбу за то, что ошибка, которую я совершила при опознании Рона, не оказалась роковой.

Дженнифер Томпсон,
Северная Калифорния, США

(Fisher et al., 1987). Все беседы начинались с предложения «Расскажите все, что вы помните», затем интервьюер начинал периодически перебивать свидетеля, задавая ему дополнительные вопросы, в том числе и такие, которые требовали точных и лаконичных ответов («Какого он роста?»). Фишер и Эдуард Гейзельман (Fisher & Geiselman, 1996) полагают, что интервьюер должен начинать беседу с предоставления свидетелям возможности самим, без подталкивания, рассказать все, что они помнят, этой же точки зрения придерживается и новый Свод правил.

Воспоминания свидетелей будут наиболее полными, если интервьюер активизирует их память, попросив реконструировать обстановку, в которой произошло событие. Поможет им живо представить себе место действия и свои мысли и чув-



– Вот он! Он самый!... Разве можно не узнать эту дурацкую шляпу?!

Какое опознание можно назвать честным? С точки зрения подозреваемого, пишут Джон Бригэм, Дэвид Риди и Стэйси Спайер, опознание тогда можно назвать честным, когда «все его участники имеют примерно одинаковые внешние данные». *Источник*: Brigham, Ready & Spier, 1990

ства в тот момент. Даже демонстрация фотографий, сделанных на месте преступления, например фотография расчетного узла, на которой запечатлен человек, стоящий на том самом месте, на котором стояла ограбленная кассирша, может способствовать безошибочным воспоминаниям (Cutler & Penrod, 1988). Не перебивая свидетеля и предоставив ему неограниченное время для того, чтобы он мог рассказать обо всем, что приходит ему в голову, интервьюер затем «подстегивает» его память вопросами, заставляющими вспомнить детали («В его голосе не было ничего необычного? А в его внешности или в одежде? Вам ничего не бросилось в глаза?»). Когда Фишер и его коллеги обучили полицейских интервьюеров именно такой методике, беседы со свидетелями стали в 1,5 раза более информативными, а количество ложных воспоминаний при этом не увеличилось (Fisher et al., 1989, 1994). Выполненный впоследствии статистический анализ результатов 42 исследований подтвердил вывод о том, что в ходе когнитивного интервью вспоминается значительно больше деталей, а точность воспоминаний при этом не страдает (Kohnken et al., 1999). Эти результаты оказались настолько убедительными, что теперь большинство детективных агентств Северной Америки и все детективные агентства Англии и Уэльса пользуются именно этой методикой проведения когнитивных интервью (Geiselman, 1996; Kebbell et al., 1999). Сейчас она включена и в программу обучения сотрудников ФБР (Bower, 1997). (Доказано, что эта методика полезна и при составлении истории болезни, и при проведении репортажей.)

В то время как в зале суда подозреваемого защищают определенные правила, которым должен следовать свидетель, и другие правила, в задней комнате полицейского участка они не действуют (Hilgard & Loftus, 1979).

Беседуя с людьми, которые что-то вспоминают, интервьюеры должны быть осторожными и следить за тем, чтобы в их вопросах не было завуалированных «подсказок». По данным Лофтус и Занни, такие вопросы, как «Вы видели, что фара

разбита?», провоцируют в 2 раза больше «воспоминаний» о не имевших места событиях, чем вопрос, лишенный скрытой подсказки: «А разбитые фары вы видели?»

Предъявление свидетелям слишком большого количества полицейских фотографий также снижает точность последующего опознания подозреваемого (Brigham & Cairns, 1988). Ошибки наиболее вероятны, если свидетель начинает размышлять и аналитически сравнивать лица. Более надежны автоматические опознания, которые совершаются без усилия. «То самое» лицо просто «всплывает» перед глазами, и все (Dunning & Stern, 1994).

Минимизация ошибок при опознании

Подбор участников опознания, которое проводится в полиции, влияет на его результаты, о чем свидетельствует дело Рона Шэтфорда (Doob & Kirshenbaum, 1973). После того как в пригороде Торонто был ограблен универсальный магазин, кассирша, оказавшаяся свидетельницей этого события, смогла припомнить только, что «на грабителе не было галстука, что он был очень аккуратно одет и выглядел весьма привлекательно». Когда полицейские поставили «привлекательного» Шэтфорда в один ряд с 11 совсем не привлекательными мужчинами, каждый из которых при этом был в галстуке, кассирша без труда «узнала» в нем грабителя. Настоящий грабитель универсама признался в содеянном только после того, как Шэтфорд отсидел 15 месяцев своего немалого срока; на повторном суде он был признан невиновным и оправдан. Свидетельница опознала Гари Грэма после того, как ей показали 10 фотографий, среди которых только фотография Грэма воспринималась как снимок человека, соответствующего ее описанию убийцы. На опознании она снова показала на него (Dwyer, 2000).

Гари Уэллс (Wells, 1984, 1993) и «Руководство для тех, кто дает свидетельские показания» напоминают о том, что один из способов минимизации ошибок при опознании заключается в том, чтобы напомнить свидетелю, что человек, которого он видел, может присутствовать среди приглашенных на опознание, но его может и не быть. Альтернативный способ — предъявление свидетелям группы людей, в которых нет подозреваемых (так называемое «слепое опознание»): это позволяет сразу же отсеивать свидетелей, которые «опознают» невиновных людей. Свидетели, не допускающие подобных ошибок, реже ошибаются и в дальнейшем, на настоящих опознаниях.

Результаты многочисленных исследований, проведенных в Европе, в Северной Америке, в Австралии и в Южной Африке, подтверждают, что количество ошибок уменьшается и в том случае, когда свидетелю предъявляют приглашенных на опознание людей *по очереди*, а он говорит только «Да» или «Нет» (Cutler & Penrod, 1988; Lindsay, 1999; Lindsay & Wells, 1985). Когда свидетелю предъявляют одновременно несколько человек, у него возникает соблазн выбрать среди них того, кто более других похож на преступника. У свидетелей, которые видят лишь одного человека, возможностей для верного опознания ничуть не меньше, но шансов, что они ошибутся, значительно меньше. Когда свидетели одновременно видят группу людей или несколько фотографий, весьма вероятно, что они укажут на того, кто более других напоминает им преступника.

Соблюдение этих правил, не требующих никаких дополнительных затрат, делает опознания, проводимые в полиции, похожими на грамотно проведенные эксперименты. В них есть *контрольная группа* — ряд лиц, среди которых нет подозреваемого, или ряд лиц, в котором лжесвидетели пытаются «вычислить» подозре-

ваемого, руководствуясь только его общим описанием. Есть и экспериментатор, *беспристрастно* относящийся к гипотезе (офицер полиции, не знающий, кто именно подозревается). Вопросы *сформулированы заранее и нейтральны*, они ни в коей мере не требуют определенного ответа (из самóй процедуры не следует, что подозреваемый находится среди тех, кого предъявляют для опознания). Подобные процедуры запрещают до суда какие бы то ни было комментарии, подтверждающие правоту свидетеля, вроде «Да, вы правы, это он». Они также значительно снижают уровень естественного для человека предубеждения против доказательств, т. е. поиска свидетельств в пользу той идеи, которую человек разделяет.

Просвещение присяжных

Можно ли сказать, что присяжные критически оценивают показания свидетелей? Подсказывает ли им их интуиция, как обстоятельства, при которых проводилось опознание, влияют на его надежность? Что им известно о самоуверенности свидетелей и о том, можно ли принимать ее в расчет? Знают ли они о том, как влияют на память «наводящие» вопросы, которые задавались в ходе следствия, стресс, полученный во время происшествия, время, прошедшее между ним и интервью, расовая принадлежность подозреваемого и то, насколько точны или неопределенны воспоминания о разных деталях происшествия? Результаты исследований, проведенных в Канаде, Великобритании и в США, дают основания говорить, что присяжные недооценивают большинство этих факторов, которые, как известно, способны повлиять на показания свидетелей (Cutler et al., 1988; Noon & Holin, 1987; Wells & Turtle, 1987).

В наши дни для консультаций присяжных нередко приглашают специалистов (обычно это делают адвокаты обвиняемого), задача которых — проверить свидетельские показания. Они информируют присяжных примерно о том же, о чем вы только что прочитали, и эти знания должны помочь им оценить показания свидетелей защиты и обвинения. В табл. Б.1, составленной на основании результатов опроса 63 специалистов по свидетельским показаниям, перечислены те факторы, влияющие на свидетельские показания, которые признаны важными большинством экспертов и должны учитываться при их рассмотрении в зале суда.

Эксперты обращают внимание присяжных на следующие обстоятельства.

- Свидетели нередко воспринимают события избирательно.
- Обсуждение событий может изменить их воспоминания и внести в них дополнения.
- Результаты исследований, авторы которых инсценировали преступления, позволяют говорить о том, что свидетели часто ошибаются при опознании. Ошибка наиболее вероятна, если приглашенные для участия в опознании люди по своим внешним данным резко отличаются от базового описания подозреваемого, представленного свидетелем.
- Свидетели особенно склонны ошибаться при опознании человека, принадлежащего к другой расе (глава 9).
- Присяжные не должны принимать во внимание уверенность, с которой свидетель дает показания.

Присяжные, знающие, какие условия должны быть соблюдены, чтобы показаниям свидетелей можно было доверять, более склонны верить таким показаниям (Cutler et al., 1989; Wells, 1986). Более того, адвокаты и судьи учитывают важ-

ность некоторых из этих факторов, когда решают вопрос о том, предавать гласности результаты опознания подозреваемого свидетелем или нет (Stinson et al., 1996; 1997).

Таблица Б.1

Факторы, влияющие на свидетельские показания

Фактор	Процент специалистов, согласных с тем, что этот фактор важен и должен учитываться при рассмотрении свидетельских показаний
1. *Формулировка вопроса.* Показания свидетеля о том или ином событии могут зависеть от того, как сформулированы вопросы, на которые он отвечает	97
2. *Инструктирование перед опознанием.* Инструкции полицейских могут повлиять на готовность свидетеля опознать подозреваемого и (или) на то, что он (или она) опознают именно его	95
3. *Информация, полученная свидетелем после события.* Показания свидетеля о событии нередко отражают не только то, что они действительно видели, но и информацию, которую они получили уже после события	87
4. *Точность или уверенность?* Уверенность свидетеля еще не гарантирует точности опознания им подозреваемого	87
5. *Установки и ожидания.* Восприятие свидетелем события и его воспоминания о нем могут зависеть от его установок и ожиданий	85
Источник: Kassin, Ellsworth & Smith, 1989.	

Резюме

Сотни экспериментов, проведенных в последнее время, были посвящены детальному исследованию судебных процедур, ибо социальные психологи считают, что судебное заседание — естественный контекст для изучения формирования суждений и что принципы и методы социальной психологии способны по-новому осветить важные аспекты судопроизводства.

Результаты экспериментов свидетельствуют о том, что как свидетели, так и присяжные не свободны от иллюзии, будто у каждого конкретного свидетеля «ментальное оборудование, предназначенное для запоминания и воспроизведения событий» функционирует так, что существенные ошибки исключены. Однако по мере того как свидетель вспоминает и раз за разом пересказывает увиденное, в его воспоминания вкрадываются ошибки. Исследователи предлагают разные способы, которые могут быть использованы для минимизации ошибок как в свидетельских показаниях, так и при использовании последних присяжными.

Другие источники влияния на суждения

Могут ли привлекательная внешность подсудимого и его сходство с присяжными сделать их пристрастными? Строго ли присяжные следуют наставлениям судей?

Личностные качества обвиняемого

Известный адвокат-практик Кларенс Дарроу считал, что присяжные редко выносят обвинительный приговор подсудимому, который им симпатичен, и редко оправдывают тех, кто им не нравится (Darrow, 1933). Он утверждал, что основная задача адвоката, участвующего в судебном процессе, заключается в том, чтобы «влюбить» присяжных в обвиняемого. Был ли он прав? И верно ли, что, как утверждал все тот же Дарроу, «факты, относящиеся к самому́ преступлению, относительно неважны»?

Дарроу переоценивал ситуацию. Результаты изучения более 3500 уголовных и 4000 гражданских дел говорят о том, что в 80% случаев судьи соглашались с решением жюри присяжных (Kalven & Zeisel, 1966). Хотя и присяжные, и судьи могут ошибаться, есть немало свидетельств в пользу того, что присяжные способны отрешиться от своих пристрастий, сосредоточиться на фактах и согласиться с приговором (Saks & Hastie, 1978; Visher, 1987). В позиции Дарроу слишком много цинизма: на самом деле факты имеют значение.

Тем не менее, когда присяжных просят ответить на вопрос «Способен ли *этот* обвиняемый преднамеренно совершить *это* преступление?», т. е. вынести социальное суждение, результат зависит не только от фактов. Как уже было сказано в главе 7, коммуникаторы более убедительны, если они кажутся внешне привлекательными и заслуживающими доверия. У присяжных складывается определенное впечатление о подсудимом, и с этим ничего невозможно поделать. Могут ли они отрешиться от этих впечатлений и принимать решение только на основании фактов? Судя по тем более мягким приговорам, которые нередко выносятся высокопоставленным обвиняемым (McGillis, 1979), некоторые культурные пристрастия, похоже, сохраняются. Однако реальные дела столь разнообразны и отличаются друг от друга по такому большому числу параметров, включая характер преступления, статус, возраст и пол обвиняемых, что трудно выделить факторы, влияющие на присяжных. Исследователи изучали их следующим образом: предлагали «экспериментальным» жюри одни и те же базовые обстоятельства дела и «предъявляли» им «подозреваемых» с разными внешними данными и в разной степени похожих на самих присяжных.

Физическая привлекательность

Выше (см. главу 11) уже было сказано о стереотипе физической привлекательности: красивые люди кажутся хорошими. Решив выяснить, повлияет ли этот стереотип на суждения студентов Университета Торонто о человеке, обвиненном в мошенничестве, Майкл Эфран обратился к ним с вопросом: «Может ли внешняя привлекательность повлиять на презумпцию невиновности?» (Efran, 1974). Ответ был отрицательный. А что на самом деле? Все наоборот. Когда Эфран давал другим студентам описание дела и фотографии обвиняемого (привлекательного или непривлекательного человека), их суждения зависели от внешности: привлекательного признали менее виновным и высказались за более мягкое наказание.



При прочих равных условиях присяжные нередко более снисходительны к обвиняемым с привлекательной внешностью

Вывод о том, что внешние данные обвиняемых не остаются незамеченными правосудием, когда доказательств мало или когда они неоднозначны, подтверждают и результаты других экспериментов (Mazzella & Feingold, 1994). Диана Берри и Лесли Зебровиц-Мак-Артур обнаружили это, когда обращались к разным людям с просьбой оценить виновность подсудимых с детскими и «вполне взрослыми» лицами (Berry & Zebrowitz-McArtur, 1988). Люди с детскими лицами (с большими круглыми глазами и маленьким подбородком) казались испытуемым более наивными, и их чаще признавали виновными в преступлениях, совершенных по неосторожности, нежели в предумышленных преступлениях. Если вина непривлекательных подозреваемых доказана, они обычно воспринимаются как более опасные преступники, особенно когда речь идет о сексуальных преступлениях (Esses & Webster, 1988). Вряд ли О. Джей Симпсону повредило на суде то, что один из потенциальных присяжных назвал его «настоящим мужчиной».

Ричард Вайсман с помощью телерадиовещательной корпорации *BBC* провел эксперимент, в котором приняло участие огромное число телезрителей (Wiseman, 1998). Исследователь познакомил их с обстоятельствами одного преступления — ночной кражи со взломом, причем в одной версии этой «телепостановки» роль преступника исполнял актер, загримированный в соответствии с тем, что 100 человек из 100 считают внешностью типичного преступника: непривлекательный, с крючковатым носом и маленькими глазками. Из 64 000 телезрителей, сообщивших по телефону свое мнение, 41% признали его виновным. Но лишь 31% англичан, смотревших другую версию события, сочли виновным привлекательного подозреваемого с детским лицом и большими голубыми глазами.

Чтобы проверить, можно ли распространить результаты этих исследований на реальную жизнь, Крис Даунс и Филлип Лайонс попросили полицейских-конвоиров оценить физическую привлекательность 1742 обвиняемых, проходивших по разным делам в 40 судах штата Техас (Downs & Lyons, 1991). Независимо от того, было ли преступление тяжким (например, подлог), средней тяжести (например, оскорбление) или незначительное (появление в пьяном виде в общественном месте), судьи подвергали непривлекательных подсудимых более серьезным штрафам и назначали им более высокие суммы залогов (рис. Б.5).

Чем объясняются эти поразительные результаты? Можно ли сказать, что у людей с непривлекательной внешностью и социальный статус ниже? Или судьям,

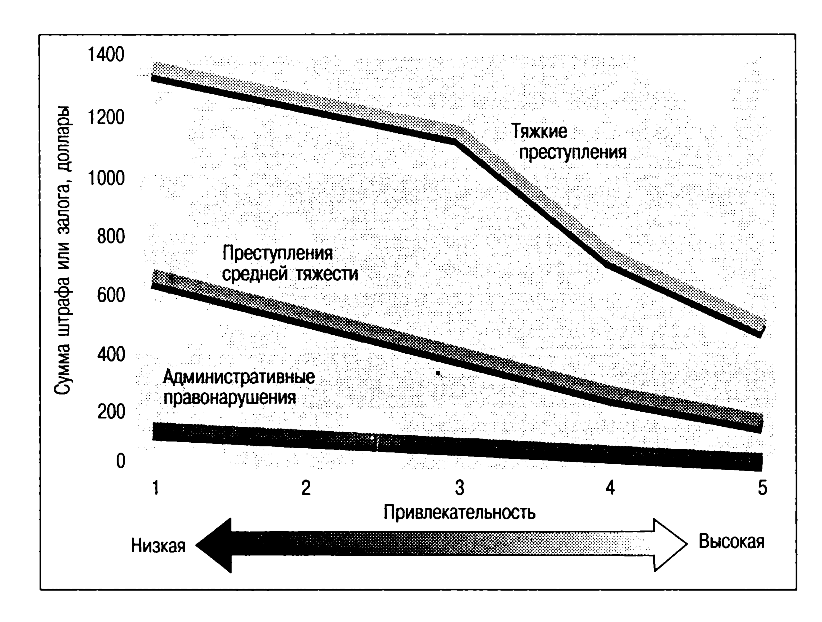


Рис. Б.5. Внешняя привлекательность и судебные решения. Подсудимым с менее привлекательной внешностью судьи с северного побережья Мексиканского залива (штат Техас) назначают более высокие штрафы и залоговые суммы. *Источник*: Downs & Lyons, 1991

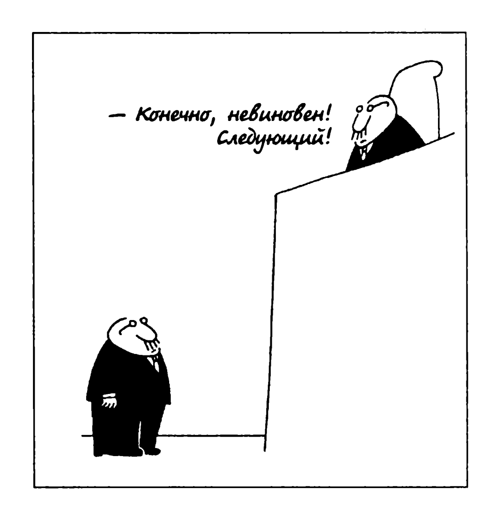
возможно, кажется, что они более склонны к побегам и к совершению преступлений? Или судьи просто игнорируют совет знаменитого римлянина Цицерона: «Наивысшая добродетель и первейший долг мудрого человека — не поддаваться внешнему впечатлению».

Сходство с присяжными

Если Кларенс Дарроу был хотя бы отчасти прав, когда утверждал, что решения присяжных зависят прежде всего от их отношения к обвиняемому, то в таком случае и другие факторы, влияющие на симпатию или антипатию, тоже должны иметь значение. К числу таких факторов относится и принцип, о котором было рассказано в главе 11: сходство порождает симпатию. Исполняющие роли присяжных в экспериментах действительно больше симпатизируют тем обвиняемым, которые разделяют их установки, принадлежат к той же конфессии, к той же расе или (если речь идет о сексуальных преступлениях) к тому же полу (Selby et al., 1977; Towson & Zanna, 1983; Ugwuegbu, 1979). Рассмотрим несколько примеров.

- Австралийские студенты, изучавшие обстоятельства политически мотивированной кражи со взломом, совершенной человеком, который придерживался либо правых, либо левых взглядов, признавали его менее виновным, если его политические взгляды были аналогичны их собственным (Amato, 1979).
- Англоговорящие люди чаще признавали обвиняемого в словесном оскорблении и угрозе физического насилия невиновным, если он давал показания на английском языке, а не пользовался услугами переводчика (Stephan & Stephan, 1986).
- В экспериментальных условиях присяжные (преимущественно белые) за такие «белые преступления», как растрата и хищение, более сурово наказывают белых обвиняемых (Mazzella & Feingold, 1994). В аналогичных условиях за уголовные преступления, связанные с насилием против личности,

такие же жюри присяжных более сурово наказывают чернокожих обвиняемых, особенно если его расовая принадлежность «не педалируется» (Sommers & Ellsworth, 2000; Sweeny & Haney, 1992). Что же касается реальных уголовных дел, то, по мнению Крэга Хэйни, «либо на долю афроамериканцев-обвиняемых приходится более суровое наказание, а на долю афроамериканцев-жертв — меньше сочувствия, либо и то и другое» (Haney, 1991). Из анализа 80 000 обвинительных приговоров, вынесенных с 1992 по 1993 г., следует, что федеральные судьи США (среди них лишь 5% афроамериканцев) приговаривают чернокожих преступников в среднем к более длительным (примерно на 10%) срокам заключения, чем белых, совершивших сопоставимое по своим последствиям преступление и имеющих аналогичное криминальное прошлое (Associated Press, 1995). Известно также, что чернокожих убийц белых людей чаще приговаривают к смертной казни, чем белых убийц афроамериканцев.



Складывается впечатление, что мы больше симпатизируем тому обвиняемому, с которым можем идентифицировать себя. Если мы считаем, что сами не способны совершить подобное преступление, мы можем также считать маловероятным, чтобы человек, похожий на нас, совершил нечто подобное. Это позволяет понять, почему при рассмотрении дел об изнасиловании мужчинами, знакомыми с жертвой, мужчины-присяжные чаще, чем женщины, признают обвиняемых невиновными (Fischer, 1997). Становятся понятными и результаты общенационального опроса, проведенного до начала судебного процесса над О. Джей Симпсоном, в ходе которого 77% белых и только 45% чернокожих респондентов согласились с утверждением о том, что выдвинутые против него обвинения «достаточно обоснованны» (Smolowe, 1994). Понятно также и то, почему первоначально были оправданы (среди присяжных не было ни одного афроамериканца) белые полицейские, забившие насмерть чернокожего юношу Родни Кинга, и почему этот приговор вызвал протест и негодование. Людей интересовало, что было бы, если бы после автомобильной погони безоружного белого мужчину арестовали и зверски избили четверо чернокожих полицейских, а видеокамера все это зафиксировала бы? Какой приговор вынесло бы полицейским то же самое жюри? Оправдательный или обвинительный?

> Внутри каждой расы тоже не было единодушия по поводу виновности или невиновности Симпсона. Белые женщины, в центре самоидентификации которых находится гендер, были особенно склонны считать его виновным. Афроамериканцы, для самоидентификации которых решающее значение имеет расовая принадлежность, были особенно склонны считать его невиновным (Fairchild & Cowan, 1997; Newman et al., 1997).

В идеале присяжные должны были бы оставлять свои пристрастия за порогом зала суда и приступать к работе без какой бы то ни было предвзятости. Именно

об этом и говорится в Шестой поправке к американской Конституции: «Обвиняемый имеет право на безотлагательный, открытый и беспристрастный суд присяжных». В своем стремлении к объективности судопроизводство похоже на науку. И ученые, и присяжные обязаны отбирать и взвешивать свидетельства. И ученые, и те, кто вершит правосудие, решая вопрос о том, какая информация релевантна, а какая — нет, руководствуются определенными правилами. И те и другие тщательно фиксируют свои результаты и полагают, что другие, располагай они теми же доказательствами, приняли бы точно такое же решение.

На самом же деле, когда улики не вызывают сомнений, а присяжные сосредоточены на них (как бывает, когда они перечитывают показания свидетелей и обсуждают их смысл), предвзятость жюри минимальна (Kaplan & Scherseching, 1980). Качество доказательств имеет большее значение, чем предрассудки присяжных.

Указания судьи

Инструктируя присяжных, судьи призывают их игнорировать информацию, не относящуюся к рассматриваемому делу. Каждый из нас может припомнить драматичную сцену в зале суда и возглас адвоката: «Ваша честь! Я протестую!», — после чего судья, удовлетворив протест, приказывает присяжным не принимать во внимание «наводящий» вопрос адвоката противоположной стороны или ремарку свидетеля. Почти во всех штатах США есть законы, направленные на защиту жертв изнасилований, в соответствии с которыми запрещаются или ограничиваются свидетельские показания о прежней сексуальной жизни жертвы. Подобные показания, хоть они и не имеют непосредственного отношения к рассматриваемому делу, обладают способностью вызывать у присяжных большее доверие к утверждениям подсудимого о том, что женщина была согласна на сексуальный контакт (Borgida, 1981; Cann et al., 1979).

Если подобные заслуживающие доверия, незаконные или приносящие вред показания тем не менее все же «просочатся» в зал суда (благодаря стараниям защитника подсудимого или болтливости свидетеля), будут ли присяжные следо-

Социальная психология в моей работе

Когда я изучала социальную психологию, меня более всего интересовало практическое использованием принципов и методов этой науки в различных организациях и в деятельности правоохранительных органов и судов. В дальнейшем я занялась организационной психологией и, получив степень доктора философии, в течение последнего десятилетия большую часть времени посвятила участию в качестве эксперта в делах, связанных с выплатами компенсаций, и изучению вопроса о том, как организации и суды оценивают людей. Я поняла, что сведения о том, как люди воспринимают и объясняют происходящее, почерпнутые мною из социальной психологии, имеют самое непосредственное отношение к тому, как оценивают людей в реальной жизни. Будь в нашем обществе больше людей, имеющих представление о том, что такое социальная психология и как она объясняет восприятие людьми окружающего мира, мы могли бы значительно лучше и правильнее отбирать персонал и справедливее оценивать своих работников. Я часто перечитываю разделы учебника, посвященные восприятию, и, будучи университетским преподавателем организационной психологии, стараюсь как можно лучше учить других тому, что знаю сама.

Стефани Мойлан, University of New South Wales, Сидней, Австралия

вать наставлениям судьи, призывающего их игнорировать эту информацию? И достаточно ли судье просто напомнить присяжным, что «речь идет не о том, нравится вам подсудимый или нет, а о том, совершил ли он преступление, в котором его обвиняют»?

Вполне возможно, что недостаточно. Результаты нескольких экспериментов показывают: хотя присяжные и озабочены соблюдением процессуальных норм (Fleming et al., 1999), порой им бывает трудно игнорировать такие непозволительные (с точки зрения закона) свидетельства, как криминальное прошлое подсудимого. Когда Стэнли Сью, Рональд Смит и Кэти Колдуэлл дали студентам Вашингтонского университета описание ограбления бакалейно-гастрономического магазина, во время которого было совершено убийство, и резюме аргументов обвинения и защиты, никто из студентов не признал обвиняемого виновным, поскольку доказательная база обвинения была слабой (Sue, Smith & Caldwell, 1973). Однако после того, как к этим материалам экспериментаторы добавили пленку с записью телефонного разговора, изобличавшего обвиняемого, около 30% признали его виновным. Влияние неопровержимой улики оказалось сильнее слов судьи о том, что запись разговора — доказательство, полученное незаконным путем, а потому не может быть принято во внимание при вынесении приговора.

Шарон Вулф и Дэвид Монтгомери нашли, что требование судьи игнорировать показания («Это не должно повлиять на ваши суждения о деле. У вас нет иного выхода, как только пропустить их мимо ушей») может привести к диаметрально противоположному результату, и влияние показаний, от которых нужно отвлечься, лишь возрастает (Wolf & Montgomery, 1977). Возможно, подобные заявление подталкивают присяжных к **реактивному сопротивлению**. Не исключено и другое объяснение: они делают присяжных более чувствительными, более внимательными к противозаконным показаниям. Что будет, если я скажу вам: дочитывая это предложение, *не* смотрите на свой нос? Судьям гораздо легче изъять недопустимые показания из протокола судебного заседания, чем стереть их из памяти присяжных. Как говорят порой юристы-практики, «нельзя запретить людям вспоминать». Сказанное в первую очередь относится к информации эмоционального характера (Edwards & Bryan, 1997). Если присяжные услышат образный рассказ о том, что в прошлом обвиняемый «нанес одной женщине колото-резаную рану», свое внимание они вопреки наставлениям судьи скорее обратят на него, чем если они услышат менее эмоциональные слова о «нападении с применением смертоносного оружия».

Результаты исследований говорят о том, что присяжным трудно отрешиться и от информации о деле, которая появляется в прессе до суда, особенно если речь идет не об «экспериментальных», а о настоящих жюри и о серьезных преступлениях (Steblay et al., 1999). Джеффри Крамер и его коллеги провели следующий крупномасштабный эксперимент: сообщили 800 испытуемым, исполнявшим роли присяжных (в основном это были люди, входившие в реальные списки присяжных), почерпнутые из средств массовой информации сведения о криминальном прошлом человека, обвиняемого в ограблении супермаркета (Kramer et al., 1990). Затем присяжные смотрели видеозапись судебного процесса, причем одни из них слышали обращение судьи с требованием пренебречь «досудебной» информацией, а другие — нет. Призыв судьи не возымел никакого действия. Более того, люди, попавшие под влияние подобной информации, как правило, отрицают



Журналы, вышедшие в свет вскоре после ареста О. Джей Симпсона по обвинению в убийстве бывшей жены и ее друга. Смогут ли присяжные отрешиться от того, что они узнали из средств массовой информации еще до суда, и беспристрастно оценивать факты? Хотя сами присяжные утверждают, что эти сведения не оказывают на них никакого влияния, результаты экспериментов свидетельствуют об обратном

это, что затрудняет отстранение от участия в процессе пристрастных присяжных (Moran & Cutler, 1991). В экспериментальных условиях влияния досудебной информации не удавалось избежать даже тогда, когда присяжные давали обещание отрешиться от того, что им стало известно до суда, и быть беспристрастными (Dexter et al., 1992). Похоже, у адвокатов О. Джей Симпсона были основания волноваться по поводу той шумихи, которая была поднята масс-медиа вокруг их подзащитного еще до начала процесса. А судья совсем не напрасно запретил присяжным принимать во внимание эту информацию и приказал изолировать их на время процесса.

Чтобы минимизировать влияние противозаконных показаний, судьи могут предупредить присяжных о том, что некоторые свидетельства, в том числе и информация о прошлой сексуальной жизни жертвы изнасилования, к делу не относятся. Но если такие показания уже повлияли на мнение присяжных, предостережение судьи может оказаться менее действенным (Borgida & White, 1980; Kassin & Wringhtsman, 1979). Чтобы этого не произошло, полезно проводить досудебные тренировочные занятия (Smith, 1991). Присяжные, проинформированные о правилах и нормах судопроизводства и о стандартных требованиях, предъявляемых к доказательствам, лучше понимают саму процедуру суда и более склонны воздерживаться от каких бы то ни было суждений до получения всей относящейся к делу информации.

Однако лучше вообще «не допускать» противозаконную информацию в зал суда: показания свидетелей можно записывать на пленку, которую судья просматривает раньше присяжных, делая необходимые купюры. Подобно тому как результаты опознания не зависят от того, проводится оно «вживую» или по видеозаписи, так и «живые», и записанные на пленку показания оказывают практически одинаковое влияние (Cutler et al., 1989; Miller & Fontes, 1979). Возможно, в будущем в залах суда появятся мониторы, передающие изображения в натуральную величину. Противники использования видеозаписей в судебном процессе исходят из того, что при этом присяжные лишаются возможности видеть, как обвиняемый и другие реагируют на показания свидетелей. Ее сторонники утверждают, что подобный подход не только позволит судьям изымать из показаний

свидетелей то, что закон запрещает им говорить, но и ускорит судебный процесс и позволит свидетелям рассказать о событиях, имеющих принципиальное значение, пока они еще живы в памяти.

Прочие факторы, влияющие на суждения присяжных

Мы рассмотрели три фактора, которые оказывают влияние на суждения присяжных, участвующих в судебном процессе: показания свидетелей, личностные качества обвиняемого и инструкции судьи. Исследователи изучают и влияние других факторов. Например, в Университете штата Мичиган Норберт Керр и его коллеги заинтересовались такой проблемой: как влияет на присяжных потенциальная возможность сурового наказания подсудимого, например возможность вынесения смертного приговора? (Kerr et al., 1978; 1981; 1982). Не приводит ли это к тому, что они становятся менее склонными к признанию его виновным? А если это действительно так, то не этим ли объясняется стратегия лос-анджелесских прокуроров, которые не требовали смертной казни для О. Джей Симпсона? Отличаются ли суждения опытных присяжных от суждений новичков? Выносятся ли более суровые приговоры, если *жертва* обладает привлекательной внешностью или если она серьезно пострадала? Исходя из результатов своих исследований, Керр считает, что на все эти вопросы можно ответить утвердительно.

Личностные качества жертвы могут повлиять на суждения присяжных о виновности подсудимого и о мере наказания даже в том случае, если самому подсудимому ничего не было известно о них (Alicke & Davis, 1989; Enzle & Hawkins, 1992). В качестве примера рассмотрим дело «бдительного» Бернарда Готца, которое слушалось в 1984 г. Когда в нью-йоркском метро к нему подошли четыре подростка и потребовали 5 долларов, испуганный Готц выхватил заряженный револьвер и выстрелил в каждого из них; в результате полученного ранения один из подростков остался частично парализованным. Когда Готца обвинили в покушении на убийство, общественное мнение встало на его защиту отчасти потому, что у всех четверых было богатое криминальное прошлое, а у троих при обыске изъяли спрятанные заточенные отвертки. Хотя ничего этого Готц не знал, обвинение в покушении на убийство было с него снято, и он понес наказание только за незаконное хранение огнестрельного оружия.



Присяжным трудно стереть из памяти информацию, почерпнутую из противозаконных свидетельских показаний

Резюме

Обстоятельства дела обычно бывают достаточно убедительными для того, чтобы у присяжных была возможность отрешиться от своих пристрастий и вынести объективное суждение. Но когда доказательства неоднозначны, велика вероятность того, что присяжные истолкуют их в соответствии со своими предвзятыми мнениями и проникнутся симпатией к обвиняемому, особенно если он хорош собой или имеет много общего с ними.

Если присяжные до суда «подверглись обработке» средствами массовой информации или познакомились с противозаконными показаниями свидетелей, смогут ли они последовать наставлениям судьи и полностью проигнорировать полученную при этом информацию, когда придет время принимать решение? Результаты экспериментов свидетельствуют о том, что в инсценированных судебных процессах присяжные иногда выполняют распоряжения судей, но часто, если инструктаж судьи следует *за* получением противозаконных сведений, им это не удается.

Присяжные как индивидуальности

Приговор зависит от того, что происходит в зале суда: от показаний свидетелей, от личностных качеств подсудимого и от инструкций судьи. Но он также зависит и от того, как каждый из присяжных обрабатывает информацию.

Влияние судебного разбирательства на «среднестатистического» присяжного заслуживает изучения. Однако ни одного присяжного нельзя назвать «среднестатистическим»; каждый из них — индивидуальность, «приносящая» в зал суда свои собственные установки и личностные качества. И когда присяжные обсуждают вердикт, они влияют друг на друга. Принципиальное значение при этом приобретают два вопроса: какое влияние на приговор оказывают индивидуальные диспозиции каждого присяжного и как влияет на него их коллективное обсуждение рассматриваемого дела?

Могут ли присяжные понять суть дела?

Чтобы составить представление о том, как присяжный осмысливает происходящее в зале суда, Нэнси Пеннингтон и Рейд Хасти пригласили для участия в «экспериментальных» жюри настоящих присяжных, имеющих опыт работы в суде, и предложили им обратиться к реальным судебным заседаниям (Pennington & Hastie, 1993). Принимая решение, присяжные вначале реконструируют общую картину преступления, объединяющую разрозненные факты и придающую им смысл. Так, просмотрев суд над человеком, которого обвиняли в убийстве, некоторые присяжные пришли к выводу о том, что во время ссоры обвиняемый разозлился, схватил нож, нашел своего «обидчика» и нанес ему смертельный удар. Другие же решили, что обвиняемый был напуган, когда наткнулся на потерпевшего, и схватил нож для самообороны. Когда присяжные приступают к обсуждению вердикта, их порой удивляет то, что другие совсем иначе представляют себе картину и обстоятельства преступления. Значит, можно предположить — и результаты исследований это подтверждают, — что адвокаты вполне могут убедить присяжных, если они излагают доказательства в повествовательной манере. При



Успех прокурора зависит от того, насколько правдоподобна версия, которую он предлагает присяжным

рассмотрении тяжких уголовных преступлений (а в целом по стране 80% выносимых по ним приговоров являются обвинительными) прокуроры чаще, чем адвокаты, прибегают к повествовательной манере изложения фактов.

Далее. Присяжным предстоит воспринять информацию судьи относительно возможных категорий вердикта. А чтобы эта информация была использована ими по назначению, они должны понять ее. Однако есть немало экспериментально полученных доказательств того, что многие люди не понимают юридических тонкостей этих инструкций. В зависимости от того, какое дело слушается, присяжным может быть сказано, что стандарт доказательности — это либо «преобладание несомненных свидетельств», либо «недвусмысленные и убедительные показания», либо «доказательства, не оставляющие места для разумных сомнений». Юристы-профессионалы и присяжные могут вкладывать в эти формулировки разный смысл (Kagehiro, 1990). В одном эксперименте, проведенном в штате Невада, испытуемые, смотревшие видеозапись инструктажа судьи, смогли ответить лишь на 15% из 89 вопросов о том, что они сейчас слышали (Elwork et al., 1982).

Стивен Адлер (он сам присутствовал при рассмотрении реальных дел и потом интервьюировал присяжных) обнаружил «множество серьезных и искренних людей, которые по разным причинам не уловили самого важного, сосредоточились на обстоятельствах, не имеющих непосредственного отношения к делу, поддались очевидным предрассудкам, оказались падкими на дешевые призывы к таким чувствам, как симпатия и ненависть, и в целом плохо исполнили свою миссию» (Adler, 1994).

Когда судили Имельду Маркос — ее обвиняли в том, что она присвоила и перевела из Филиппин в банки Америки сотни миллионов долларов, — юристы исключили из числа присяжных всех, кто был осведомлен о том, какую роль она играла при своем муже-диктаторе. В результате оказавшиеся в жюри присяжных неинформированные люди, плохо разбиравшиеся в тонкостях финансовых операций, прониклись симпатией к Имельде, одетой в черное, перебиравшей четки и смахивающей слезы (Adler, 1994).

Присяжные могут еще больше растеряться, если при переходе судебного разбирательства со стадии рассмотрения доказательств на стадию вынесения приговора критерии оценки доказательств изменяются (Luginbuhl, 1992). Так, в Север-



Столкнувшись с исключительно трудным для их понимания делом Имельды Маркос, обвиненной в присвоении государственных денег, присяжные положились на свою интуитивную оценку с виду благочестивой и искренней женщины и признали ее невиновной

ной Каролине присяжные выносят обвинительный приговор только в том случае, если приведенные доказательства его вины «не оставляют места для разумных сомнений». Но если рассматривается вопрос о том, является ли основанием для отмены смертного приговора такое смягчающее обстоятельство, как трудное детство, достаточно и «преобладания несомненных свидетельств».

И последнее. Присяжные должны сравнить свое понимание сути дела с категориями вердиктов. Например, используя определение «оправданная самооборона», данное судьей, присяжные должны решить, соответствует ли формулировка «приперт к стенке» их пониманию обстоятельств, при которых «невозможно спастись бегством». Нередко абстрактные, изобилующие жаргонизмами определения категорий вердиктов, которые дают судьи, проигрывают тем ментальным образам этих преступлений, которые есть у присяжных. По данным Викки Смит, если действия подсудимого соответствуют тому, что присяжные считают «вандализмом», «оскорблением» или «ограблением», они признáют его виновным, независимо от того, какое определение преступлению дал судья. (Smith, 1991).

Определение белкового состава крови, найденной на том месте, где были убиты бывшая жена О. Джей Симпсона и ее друг, показало, что кровь принадлежала самому подозреваемому, а не жертвам. Зная, что кровь такого состава имеет 1 человек из 200, некоторые решили, что вероятность виновности Симпсона равна 99,5%. Однако защита возразила: «1 из 200» означает, что убийцей мог быть любой из 40 000 жителей Лос-Анджелеса и его окрестностей. По мнению Уильяма Томпсона и Эдуарда Шуманна, 3 человека из 5, столкнувшись с подобным аргументом, усомнятся в релевантности результатов анализа крови (Thompson & Schumann, 1987). На самом же деле обе стороны ошибались. Результаты анализов крови релевантны, ибо из 40 000 упомянутых выше человек подозревать в убийстве можно лишь немногих. Но утверждение, что вероятность виновности Симпсона составляет 99,5%, игнорирует тот факт, что обвинение было предъявлено Симпсону отчасти именно на основании результатов анализа крови.

Когда стали известны результаты анализа крови Симпсона на ДНК и крови, найденной на месте преступления, и оказалось, что они идентичны, обвинение

утверждало, что вероятность случайного совпадения ничтожно мала — 1 из 170 миллионов. В ответ защита продемонстрировала разногласия экспертов по поводу надежности анализа крови на ДНК. Однако, как замечают Гари Уэллс (Wells, 1992) и Кейт Нидермейер и его коллеги (Niedermeier et al., 1999), даже если люди (опытные судьи не исключение) и понимают, что такое статистическая вероятность, убедить их бывает невозможно. Даже если вы скажете людям, что такой же рисунок, как у протекторов того автобуса, который задавил собаку, имеют 80% протекторов компании *Blue Bus Co.* (компания «Голубой Автобус») и 20% протекторов компании *Grey Bus Co.* (компания «Серый Автобус»), они предпочтут обвинить вторую компанию. Но если вы скажете им, что свидетель видел голубой автобус, они поверят, даже если будет доказано, что этот человек выполняет подобные идентификации с точностью, не превышающей 80%. Правдоподобный альтернативный сценарий в первом случае создает психологическую разницу между словами «вероятность того, что это правда, — 80%» и «надежность доказательства того, что это правда, — 80%».

Судя по всему, голая статистика нуждается в подкреплении в виде правдоподобной истории. Так, Гари Уэллс описывает следующий случай: одна жительница Торонто проиграла судебный процесс о взыскании алиментов с предполагаемого отца ее ребенка, хотя, судя по результатам анализа крови, вероятность того, что отцом был именно он, составляла 99,8%. Она проиграла после того, как мужчина встал за свидетельскую кафедру и аргументированно отверг все обвинения.

Понимание того, почему присяжные превратно истолковывают инструкции, получаемые от судей, и статистическую информацию, — это первый шаг на пути к более правильным решениям. Второй шаг может заключаться в предоставлении присяжным права доступа к протоколам, что, конечно же, лучше, чем заставлять их при обработке сложной информации полагаться на собственную память (Bourgeois et al., 1993). Следующий шаг — разработка и тестирование более четких и эффективных способов представления информации — задача, над решением которой уже работают некоторые социальные психологи. Например, если судья говорит, что требуемый стандарт доказательности составляет, допустим, 51, 71 или 91%, присяжные должны понимать, о чем идет речь, и адекватно реагировать (Kagehiro, 1990).

Алан Дершовиц, адвокат О. Джей Симпсона, в своих интервью средствам массовой информации утверждал, что из 1000 мужчин, которые избивают своих жен, лишь один в конце концов становится убийцей. По мнению его критиков, если известно, что муж избивал свою жену и что она убита, вероятность того, что убийца – он, более высокая. Исходя из доступных им данных, Джон Мерц и Джонатан Колкинз рассчитали эту вероятность: она равна 81% (Merz & Caulkins, 1995).

И конечно же, должен быть какой-то более простой способ изложения присяжным Закона о смертной казни, принятого в штате Иллинойс и запрещающего выносить смертные приговоры убийцам, если убийство было совершено при смягчающих вину обстоятельствах: «Если вы после рассмотрения всех обстоятельств дела не приходите к единодушному выводу об отсутствии смягчающих обстоятельств, достаточных для того, чтобы не был вынесен смертный приговор, вы должны подписать вердикт, обязывающий суд не выносить смертный приговор» (Diamond, 1993). Присяжные, которые имеют инструкции, написанные простым и понятным языком, менее подвержены влиянию пристрастий судьи (Halverson et al., 1997).

Феба Эллсуорт и Роберт Мауро, изучающие проблемы присяжных, пришли к следующему неутешительному выводу: «Большинство юридических инструкций написаны так, что самые серьезные намерения понять их заканчиваются неудачами... Язык изобилует специальными терминами, и нет даже намека на попытку либо оценить ошибочные представления присяжных о судопроизводстве, либо просветить их, сообщив какие-либо полезные сведения» (Ellswotth & Mauro, 1998).

Отбор присяжных

Поскольку присяжные — отличающиеся друг от друга индивиды, могут ли участвующие в процессе юристы сознательно отобрать в жюри людей, которые будут поддерживать их? Если верить юридическому фольклору, — да. Как откровенно признался один президент Американской ассоциации судебных юристов, «благодаря их исключительной чувствительности к малейшим нюансам человеческого поведения от адвокатов-практиков не ускользают даже едва заметные намеки на предвзятость или на неспособность принять надлежащее решение» (Bigam, 1977).

Помня о том, что наши суждения о других подвержены ошибкам, социальные психологи сомневаются, что адвокаты обладают каким-то высокочувствительным прибором, неким «социальным счетчиком Гейгера». Примерно в 6000 судебных процессов, ежегодно проходящих в США, и отбирать присяжных, и разрабатывать стратегию юристам помогают консультанты (Gavzer, 1997). В нескольких известных процессах социологи использовали «научный метод отбора присяжных», чтобы помочь адвокатам отсеять тех, кто, скорее всего, не стал бы сочувствовать их подзащитным. Широкую известность получил процесс над двумя бывшими членами правительства президента Никсона, консерваторами Джоном Митчеллом и Морисом Стансом. Результаты проведенного опроса показали: с точки зрения защиты, в качестве присяжного «наименее желателен либерал, еврей и демократ, который читает *The New-York Times* или *Post*, принадлежит к числу поклонников Уолтера Кронкайта, интересуется политикой и прекрасно знает все обстоятельства Уотергейта» (Zeisel & Diamond, 1976). Из девяти первых процессов, присяжные для которых отбирались на основании «научных» методов, защита выиграла семь (Hans & Vidmar, 1981; Wrightman, 1978). Защитники О. Джей Симпсона при отборе присяжных тоже прибегли к помощи консультанта и выиграли уголовный процесс (Lafferty, 1994). Встретившись с журналистами сразу после вынесения оправдательного приговора, руководитель группы адвокатов Джонни Кохрэн первым делом поблагодарил консультанта, участвовавшего в отборе присяжных.

В наши дни многие практикующие адвокаты пользуются научным методом формирования жюри присяжных и определяют с его помощью вопросы, которые позволяют предотвратить попадание в них людей, предвзято относящихся к их клиентам, и большинство из них удовлетворены результатами (Gayoso et al., 1991; Moran et al., 1994). Когда судья обращается к присяжным: «Если вы читали об этом деле нечто такое, что может помешать вам быть объективными, поднимите руки», — большинство присяжных открыто не признаются в своей предвзятости. Чтобы выявить предубежденных, необходимо расспросить каждого. Например, если судья разрешает адвокату выяснить, как потенциальные присяжные относятся к наркотикам, у адвоката нередко появляется возможность представить себе, какой приговор они могут вынести по делу о незаконной транспортировке нарко-

тиков (Moran et al., 1990). Точно так же и люди, которые признаются в том, что «не слишком доверяют психиатрам и их диагнозам», скорее всего, не согласятся с линией защиты, построенной на невменяемости подсудимого (Cutler et al., 1992).

Индивидуальные особенности присяжных проявляются преимущественно в их отношении к специфическим аспектам процесса. Расовые предрассудки проявляются тогда, когда дело «отягощено расовыми обстоятельствами», гендер, судя по всему, дает о себе знать только при вынесении приговоров по делам об изнасиловании и избиении женщин; убежденность в том, что ответственность лежит на человеке, а не на корпорации, в которой он работает, — при рассмотрении исков против бизнесменов в связи с производственной травмой (Ellsworth & Mauro, 1998).

Вопреки восторгам — и соображениям этического порядка — по поводу научного подхода к отбору присяжных результаты экспериментов показывают, что установки и личностные качества последних не всегда прогнозируют вердикты. «Нет не только таких волшебных вопросов, которые можно было бы задать потенциальным присяжным, но даже и гарантии того, что, имей мы такие вопросы, они могли бы выявить полезные корреляции между поведением и установками или личностными качествами», — предостерегают Стивен Пенрод и Брайан Катлер (Penrod & Cutler, 1987). С ними соглашаются специалисты Майкл Сакс и Рейд Хасти: «Результаты всех исследований без исключения дают основание утверждать, что вердикты присяжных в значительно большей степени зависят от доказательной базы, чем от их индивидуальных особенностей» (Saks & Hastie, 1978, p. 68). Публичная клятва «судить по справедливости», которую присяжные дают в зале суда, и инструкции судьи, призывающего их быть беспристрастными, обязывают присяжных соблюдать нормы правосудия, что и делают большинство из них.

В экспериментальных условиях личностные качества и общие установки присяжных проявляются только тогда, когда доказательная база неоднозначна. Однако, как отмечают Гари Моран и его коллеги, «разве вы не приветствовали бы научный подход к отбору присяжных, если бы вам грозила смертная казнь, хоть вам и известно, что он прогнозирует поведение присяжных лишь чуточку надежнее, чем ваш адвокат?»

И тем не менее наибольшее значение имеют обстоятельства дела, и в первую очередь — улики и свидетельские показания. Вот как формулируют эту мысль Сакс и Хасти: «Человеческое поведение наводит на мысль о том, что, хотя все мы, в том числе и присяжные, — неповторимые индивидуальности, различия, существующие между нами, ничтожны по сравнению со сходством. Более того, ситуации, с которыми сталкиваются люди, отличаются друг от друга значительно больше, чем они сами» (Saks & Hastie, 1978, p. 69).

Присяжные, наделенные правом выносить смертные приговоры

Если дело слушается при *ограниченном доступе публики*, приговор может зависеть от состава жюри присяжных. Люди, не имеющие принципиальных возражений против смертной казни и именно поэтому допускающиеся к участию в рассмотрении дела, по которому возможно вынесение смертного приговора, более склонны поддерживать обвинение, считать, что суд «церемонится» с преступниками, и возражать против защиты конституционных прав обвиняемых (Bersoff, 1987). Короче говоря, сторонники смертной казни больше озабочены борьбой

с преступностью, чем соблюдением процессуальных норм. Когда суд дает отвод потенциальным присяжным, у которых есть «нравственные противопоказания» против смертной казни, т. е. делает то, чего предпочли не делать прокуроры, участвовавшие в рассмотрении дела О. Джей Симпсона, он формирует жюри, которое, скорее всего, вынесет обвинительный приговор.

Социологи «практически единодушны в том, что отбор присяжных по принципу их отношения к смертной казни чреват искажающими эффектами» (Haney, 1993). Результаты исследований «однотипны»: «В делах, по которым возможно вынесение смертных приговоров, подсудимые действительно вынуждены преодолевать еще и сопротивление присяжных, предрасположенных к тому, чтобы признать их виновными» (Ellsworth, 1985, p. 46). Однако это еще не все: присяжные, настроенные на вынесение обвинительного приговора, как правило, более авторитарны — более непреклонны и жестоки, они не принимают во внимание смягчающих обстоятельств и с презрением относятся к людям, чей социальный статус невысок (Gerbasi et al., 1977; Luginbuhl & Middendorf, 1988; Moran & Comfort, 1982; 1986; Werner et al., 1982).

> Присяжные, которых не приводит в смятение перспектива послать человека на смерть... это присяжные, которые слишком легко проигнорируют презумпцию невиновности подсудимого, согласятся с трактовкой фактов, предложенной прокурором, и согласятся с обвинительным приговором.
>
> «Уайтерспун против штата Иллинойс», 1968

Поскольку судебная система руководствуется традициями и прецедентами, влияние результатов подобных исследований на практику судов невелико. В 1986 г. Верховный суд США, хотя и не единогласно, но отменил решение суда низшей инстанции о том, что «присяжные, наделенные правом выносить смертные приговоры», действительно представляют собой пристрастную выборку. В данном случае суд проигнорировал убедительные и однозначные доказательства отчасти из-за своей «идеологической приверженности смертной казни», а отчасти — из страха перед той неразберихой, которая возникла бы, если пришлось бы пересматривать тысячи смертных приговоров (Ellswort, 1989). Решение этой проблемы (если Верховный суд захочет в будущем исправить существующее положение) заключается в привлечении к участию в процессе разных жюри присяжных, одно из которых рассматривает дело об убийстве, а второе — если вынесен обвинительный приговор — заслушивает дополнительные сведения о мотивах преступления и выбирает между смертной казнью и пожизненным заключением без права на досрочное освобождение.

Но у этой проблемы есть и более глубокий аспект: не подпадает ли сама смертная казнь под запрет американской Конституции как «жестокая и исключительная мера наказания»? Во многих странах смертная казнь отменена. Читателям в Канаде, Австралии, Новой Зеландии, в странах Восточной Европы и в большинстве стран Южной Америки известно, что в их странах нет смертной казни. В этих странах, так же как и в США, общественное мнение склонно поддерживать преобладающую практику (Costanzo, 1997). Однако складывается такое впечатление, что отношение к смертной казни в США изменяется: в 1994 г. за смертную казнь высказывались 80% американцев, в 2000 г. — только 66% (Jones, 2000). После того как в связи с открытием новых обстоятельств в делах 13 приговоренных к смерти жителей штата Иллинойс они были оправданы, губернатор Джордж Райан ввел мораторий на смертную казнь (Johnson, 2000).

В том, что касается наказания, американские суды всегда принимали во внимание следующие аспекты: достаточно ли оно обоснованно, не проявились ли при вынесении приговора расовые предрассудки и уменьшают ли «убийства на законных основаниях» количество «незаконных» убийств. Социальные психологи считают, что социальные науки однозначно отвечают на эти вопросы (Costazo, 1997; Haney & Logan, 1994). Рассмотрим смертную казнь как «фактор сдерживания». В тех штатах, где смертная казнь не отменена, количество убийств не меньше. Оно не уменьшилось в тех штатах, где была введена смертная казнь, и не увеличилось в тех, где ее отменили. Совершая преступление в состоянии аффекта, люди не думают о его последствиях (а альтернативой смертной казни является пожизненное заключение без права на досрочное освобождение). Более того, смертный приговор выносится неравномерно (в Техасе в 40 раз чаще, чем в Нью-Йорке) и преимущественно в тех случаях, когда подсудимый слишком беден, чтобы оплатить услуги хорошего адвоката (Economist, 2000). Тем не менее Верховный суд продолжает считать, что присяжные, наделенные правом выносить смертные приговоры, — репрезентативная выборка единомышленников и что «смертный приговор, без сомнения, является действенным средством устрашения».

Количество убийств на 100 000 населения США: в среднем – 9, в штатах, в которых смертная казнь не отменена – 9,3.

Источник: Scientific American, February, 2001

Даже отрешившись от гуманистического аспекта проблемы, социологи и социальные психологи не могут перестать недоумевать: с чем связана подобная алогичная приверженность бережно сохраняемым убеждениям и интуитивным представлениям, если факты опровергают их? Почему бы не проверить идеи нашей собственной культуры? И если они получат подтверждение — тем лучше для них. А если рухнут под напором опровергающих фактов — тем хуже для них. Таковы идеалы критического мышления, которые питают и психологическую науку, и цивилизованную демократию.

Резюме

Важно не только то, что происходит в зале суда, но и то, что происходит с каждым присяжным в отдельности и между ними.

Формируя свои суждения, присяжный: 1) создает сценарий, объясняющий факты; 2) обдумывает инструкции, полученные от судьи; 3) сравнивает свое понимание сути дела с возможным приговором.

При рассмотрении дел, по которым возможно вынесение смертных приговоров, личностные качества присяжных способны повлиять на их решение. Присяжные — сторонники смертной казни или чрезвычайно авторитарные — более склонны к вынесению смертных приговоров определенной категории обвиняемых. Тем не менее наибольшее значение имеют не личностные качества присяжных и не их общие установки, а ситуация, на которую они должны отреагировать.

Жюри присяжных как группа

Какие факторы влияют на процесс превращения предварительных суждений отдельных присяжных в коллективное решение, принятое всем жюри?

Представьте себе жюри присяжных, которое сразу же по окончании процесса удаляется в совещательную комнату и приступает к обсуждению. По мнению иссле-

дователей Гарри Калвена и Ганса Цайзеля, вероятность того, что присяжные *не смогут* сразу же прийти к согласию, — более 60% (Kalven & Zeisel, 1966). Тем не менее после дискуссии в 95% случаев достигается консенсус.

Только в США ежегодно 300 000 раз немногочисленные группы людей, представляющие собой выборки из 3 миллионов граждан и исполняющие обязанности жюри присяжных, собираются вместе, чтобы найти коллективное решение (Kagehiro, 1990). Подвержены ли они и жюри присяжных в других странах тем же самым социальным влияниям, от которых зависят решения, принимаемые прочими группами: влиянию большинства и меньшинства, влиянию групповой поляризации и огруппленного мышления? Давайте начнем с простого вопроса: можно ли предсказать вердикт присяжных, если нам известны их изначальные склонности?

Закон запрещает наблюдать за работой настоящих жюри. Так что исследователям не остается ничего другого, как только инсценировать работу присяжных: знакомить испытуемых, исполняющих их роли, с обстоятельствами разных дел и предлагать им обсуждать вердикты. Специалисты из Университета штата Иллинойс Джеймс Дэвис, Роберт Холт, Норберт Керр и Гарольд Стассер тестировали разработанные ими принципиальные математические модели, прогнозирующие различные групповые решения, в том числе и решения жюри присяжных (Davis et al., 1975; 1977; 1989; Kerr et al., 1976). Может ли какая-либо математическая модель начальных индивидуальных решений предсказать окончательный вердикт жюри? Дэвис и его коллеги выяснили, что модель, прогнозирующая его наилучшим образом, зависит от характера рассматриваемого дела. Однако в некоторых экспериментах еще лучше зарекомендовала себя модель «большинства, равного двум третям»: окончательный вердикт обычно был тем вариантом, к которому с самого начала склонялись по меньшей мере две трети присяжных. Без такого соотношения сил жюри нередко заходило в тупик.

Аналогичные результаты были получены Калвеном и Цайзелем: вердикты 9 жюри присяжных из 10 представляли собой решения, к которым при первом голосовании склонялось большинство. Хотя вы или я, возможно, в мыслях видим себя храбрым одиночкой, который одерживает победу над большинством, в жизни такое случается редко.

Влияние меньшинства

Иногда верх одерживает то мнение, которого поначалу придерживалось меньшинство. Типичное жюри присяжных, в состав которого входят 12 человек, очень похоже на обычную группу студентов колледжа: трое молчунов, редко открывающих рты, и трое говорунов, «на совести» которые более половины всех разговоров (Hastie et al., 1983). Когда судили Митчелла и Станса, четверо присяжных, считавшие, что они должны быть оправданы, настаивали на своем, убеждали остальных и победили. Из результатов изучения влияния меньшинства нам известно, что присяжные, оказавшиеся в меньшинстве, наиболее убедительны, если они последовательны, настойчивы и уверены в себе, особенно когда при этом им удается привлечь на свою сторону кого-нибудь из представителей большинства.

Парадоксально, но факт: наиболее влиятельным представителем меньшинства присяжных в деле Митчелла и Станса оказался Эндрю Чоа — высокообразованный читатель *The New York Times*, человек, который совсем не соответствовал стереотипным представлениям о присяжном, симпатизирующем защите. Но он так-

же был и преданным сторонником Ричарда Никсона и вице-президентом одного банка, снискавшим расположение других присяжных тем, что оказывал им различные услуги, например приглашал на закрытые сеансы в кинозал своего банка (Zeisel & Diamond, 1976). Пример Чоа — одновременно и иллюстрация к типичному результату экспериментов, в которых изучалась работа жюри: наиболее влиятельными присяжными оказываются мужчины, имеющие высокий социальный статус (Gerbasi et al., 1977).

Групповая поляризация

Обсуждения, которые проводят присяжные, изменяют их мнение и другим весьма любопытным образом. В экспериментальных условиях обсуждение нередко приводит к усилению изначальных настроений. Так, испытуемые Роберта Брэя и Эндрю Нобла, студенты Университета штата Кентукки, в течение 30 минут слушали магнитофонную запись судебного заседания (Bray & Noble, 1978). Затем, предполагая, что подсудимый был признан виновным, они высказывались за разные сроки тюремного заключения. Группа, в которую входили весьма авторитарные студенты, изначально предложила суровое наказание (56 лет), а после обсуждения лишь усилила его (68 лет). Группа неавторитарных студентов и поначалу была значительно более снисходительной (38 лет), а после обсуждения ее «мягкотелость» стала еще заметнее (29 лет).

Факт групповой поляризации в жюри присяжных подтверждается результатами амбициозного исследования, которое провели Рейд Хасти, Стивен Пенрод и Нэнси Пеннингтон, сформировавшие 69 жюри из граждан штата Массачусетс, исполняющих обязанности присяжных (Hastie, Penrod & Pennington, 1983). Каждому жюри была продемонстрирована реконструкция реального суда над убийцей, в которой роли судьи и адвоката исполняли опытный судья и настоящий адвокат. Затем им было предоставлено неограниченное время для дискуссии в совещательной комнате. Как следует из данных, представленных на рис. В.6, вина подсудимого была доказана: 80% присяжных до обсуждения проголосовали за обвинительный приговор, однако они сомневались в том, можно ли квалифицировать убийство как непредумышленное и подвергнуть подсудимого нестрогому на-

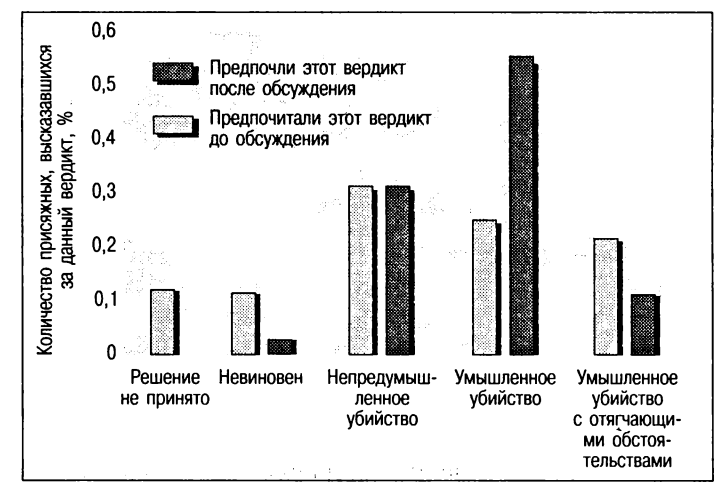


Рис. В.6. Жюри присяжных и групповая поляризация. В условиях, максимально приближенных к реальным, 828 граждан штата Массачусетс до начала обсуждения вердикта высказывали свое мнение о деле, после чего обсуждали его в течение разного периода времени – от 3 часов до 5 дней. В ходе обсуждения тенденция признать подсудимого виновным усилилась. *Источник*: Hastie et al., 1983

казанию. После обсуждения едва ли не все были согласны с тем, что подсудимый виновен, и теперь уже предпочтение было отдано другому вердикту — подсудимого обвинили в совершении умышленного убийства. Во время дискуссии первоначальные склонности присяжных усилились.

Снисходительность

Во многих экспериментах проявляется и другой, не менее любопытный эффект обсуждения, особенно в тех случаях, когда преступление совершено не при отягчающих обстоятельствах, как, было, например, в эксперименте, описанном выше: во время обсуждения присяжные становятся более снисходительными (MacCoun & Kerr, 1988). Благодаря этому появляется исключение из правила «большинства, равного двум третям»: если даже незначительное большинство до обсуждения высказывается в пользу оправдательного приговора, как правило, оно побеждает (Stasser et al., 1981). Более того, у меньшинства, высказывающегося за оправдание подсудимого, больше шансов на победу, чем у меньшинства, поддерживающего прокурора (Tindale et al., 1990).

> Пусть лучше десять виновных уйдут от наказания, чем пострадает один невинный.
> *Уильям Блэкстоун, 1769*

И этот вывод, как и многие другие выводы, сделанные на основании экспериментальных исследований, подтверждается результатами изучения работы реальных жюри: в тех случаях, где большинство не превалирует, оно обычно склоняется к оправдательному приговору (как было, например, в деле Митчелла и Станса) (Kalven & Zeisel, 1966). Если судья не соглашается с вердиктом присяжных, то чаще всего потому, что присяжные оправдывают того, кого судья предпочел бы наказать.

Можно ли объяснить усиление тенденции к снисходительности «информационным влиянием» (источником последнего могут быть, например, убедительные аргументы других присяжных)? Презумпция невиновности и необходимость предъявления бесспорных улик возлагают бремя доказательства вины на тех, кто поддерживает обвинение. Возможно, именно это делает свидетельства в пользу невиновности подсудимого более убедительными. Не исключено также, что эффект снисходительности создает «нормативное влияние», когда присяжные, считающие себя справедливыми людьми, «скрещивают шпаги» с присяжными, которые еще более озабочены тем, чтобы защитить невиновного человека от возможной судебной ошибки.

Верно ли, что двенадцать голов лучше, чем одна?

Выше (см. главу 8) уже было сказано о том, что в решении интеллектуальных проблем, имеющих объективный правильный ответ, групповые суждения превосходят «по качеству» решения, принимаемые большинством индивидуумов в одиночку. Распространяется ли сказанное и на жюри присяжных? Во время обсуждения вердикта присяжные оказывают друг на друга нормативное влияние, и каждый из них стремится к тому, чтобы мнение других «сместилось» под тяжестью его аргументов. Но при этом они также обмениваются информацией, благодаря чему знания каждого из них о деле пополняются. Так можно ли сказать, что информационное влияние — причина более «качественного» коллективного суждения?

Экспериментальные данные, хотя их и недостаточно, обнадеживают. Группы лучше вспоминают обстоятельства дел, чем их отдельные члены (Vollrath et al.,

1989). Более того, некоторые проявления предвзятости, присутствующие в суждениях индивидуумов, после коллективного обсуждения становятся значительно менее заметными (Kaplan & Schersching, 1980). Обсуждение не только помогает присяжным избавиться от необъективности, но и, отвлекая их внимание от собственных изначальных представлений, направляет его на обстоятельства дела. Более того, оно ограничивает использованием присяжным противозаконной информации (Kerwin & Shaffer, 1994). Похоже, что две головы действительно лучше, чем одна.

Верно ли, что шесть голов не хуже двенадцати?

В соответствии с унаследованной британской традицией в состав жюри присяжных в США и Канаде всегда входили 12 человек, задача которых заключалась в достижении консенсуса, т. е. в единогласном принятии вердикта. Однако в начале 1970-х гг. Верховный суд США постановил, что при рассмотрении некоторых гражданских исков и уголовных дел, которые подпадают под юрисдикцию законодательства штата и в которых вынесение смертного приговора не предполагается, суды могут использовать жюри, состоящие из 6 присяжных. Более того, Верховный суд также подтвердил право штата рассматривать не только вердикты присяжных, принятых на основании консенсуса, и даже поддержал один вердикт, принятый присяжными в штате Луизиана 9 голосами против 3 (Tanke & Tanke, 1979). Нет никаких оснований, утверждает Верховный суд, считать, что жюри с меньшим числом членов или жюри, от которых не требуется достижения консенсуса, будут обсуждать вердикт или принимать решения не так, как это делают традиционные жюри.

> Мы с таким вниманием отнеслись к [результатам исследований в области социальных наук], ибо, помимо интуиции правоведов, они — единственная основа для принятия решения о том, способны ли жюри присяжных, в составе которых становится все меньше и меньше людей, исполнять те функции, которые возложены на них Шестой поправкой [к Конституции], и служить обозначенным в ней целям.
>
> Судья *Гарри Блэкмут* Дело «Бэлью против штата Джорджия», 1978)

Позиция Суда вызвала волну критики как со стороны ученых-правоведов, так и со стороны социальных психологов (Saks, 1974, 1996). Основанием для некоторых критических замечаний стали элементарные статистические данные. Так, если чернокожие составляют 10% от общего числа присяжных, это означает, что одного афроамериканца можно ожидать увидеть в 72% жюри из 12 человек и лишь в 47% жюри из 6 человек. Следовательно, менее вероятно, что жюри из 6 присяжных будут отражать этническое разнообразие населения. А если до обсуждения за оправдание подсудимого выскажется одна шестая присяжных, то в таком «усеченном» жюри это будет один человек, а в традиционном — два. По мнению Суда, с точки зрения психологии эти ситуации идентичны. Но как вы, должно быть, помните из материала о конформизме, меньшинству, представленному одним человеком, значительно труднее противостоять влиянию группы, чем меньшинству, представленному двумя. С точки зрения психологии жюри, в котором один человек противостоит пяти, не эквивалентно жюри, в котором два противостоят десяти. Поэтому нет ничего удивительного в том, что вероятность «тупика» у традиционных жюри в 2 раза больше, чем у «усеченных» (Ellsworth & Mauro, 1998; Saks & Marti, 1997).

Основанием для других критических замечаний явились результаты экспериментов Джеймса Дэвиса и его коллег (Davis, 1975), Шарлан Немет (Nemeth, 1977)

и Майкла Сакса (Saks, 1977). Инсценируя суд присяжных, эти исследователи нашли, что общее распределение вердиктов, вынесенных «усеченными» жюри или жюри, не достигшими консенсуса, практически не отличается от общего распределения вердиктов, вынесенных традиционными жюри на основании консенсуса (хотя вердикты «усеченных» жюри были несколько менее предсказуемыми). Однако обсуждения, в которых участвуют 6 человек, заметно отличаются от обсуждений, в которых принимают участие 12 человек. Преимущество жюри из 6 человек заключается в том, что у каждого присяжного появляется больше возможностей для более сбалансированного участия в дискуссии, а его недостаток — в том, что в целом обсуждение становится менее глубоким. Более того, когда присяжные понимают, что необходимое большинство достигнуто, в тех жюри, которые не обязаны добиваться консенсуса, обсуждение позиции меньшинства, судя по всему, проходит весьма поверхностно (Davis et al., 1975; Foss, 1981; Hastie et al., 1983; Kerr et al., 1976).

В 1978 г., после опубликования некоторых из этих результатов, Верховный суд запретил штату Джорджия использовать жюри из 5 человек (хотя жюри из 6 присяжных остались). Оглашая и обосновывая решение Суда, судья Гарри Блэлмун привел как логические, так и экспериментальные доказательства того, что такие жюри присяжных менее репрезентативны и менее надежны, а их решения менее точны (Grofman, 1980). Ирония заключается в том, что многие из результатов, на которые он ссылался, на самом деле включают сравнение между собой жюри из 6 и 12 человек, а потому свидетельствуют против первых. Однако, приняв решение в пользу жюри из 6 человек и публично обосновав его, Суд не понял, что и к ним применимы те же самые аргументы, что и к жюри из 5 человек (Tanke & Tanke, 1979).

Из лаборатории — в жизнь: настоящие жюри присяжных и их имитации

Возможно, когда вы читали эту главу, вы обратили внимание на то же, мимо чего не прошли некоторые критики (Tapp, 1980; Vidmar, 1979): как можно сравнивать студентов колледжа, обсуждающих некое гипотетическое дело, и настоящих присяжных, решающих судьбу конкретного человека? Разве между ними нет огромной разницы? Конечно, есть. Одно дело — размышлять над решением, которое принимается в рамках лабораторного эксперимента, и совсем другое — мучительно размышлять над непростыми обстоятельствами и серьезнейшими последствиями конкретного дела. Именно поэтому Рейд Хасти, Мартин Каплан, Джеймс Дэвис, Юджин Борджида и другие исследователи просили своих испытуемых, среди которых были и настоящие присяжные, использовать материалы реальных процессов. Эти реконструкции были столь реалистичными, что испытуемым порой казалось, будто они присутствуют в зале суда, а не смотрят по телевизору инсценировку (Thompson et al., 1981).

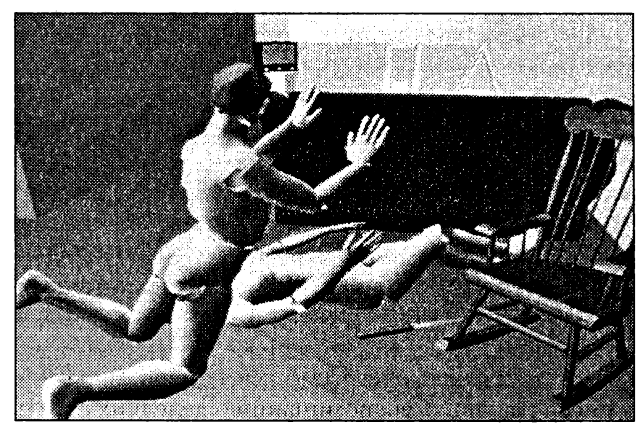
В экспериментах участвовали также и имитационные жюри, в состав которых входили студенты. Вот что пишет об этом Норберт Керр: «Подслушивая обсуждения имитационных жюри, я приходил в восторг от их тонких аргументов, от смеси реальных воспоминаний о деле и их собственных соображений, от их пред-

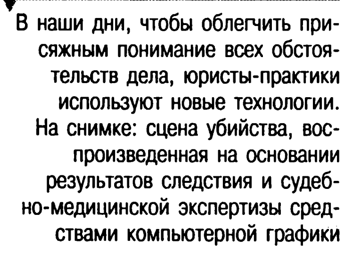
рассудков, их попыток убедить или подчиниться и от той храбрости, которую временами проявляли те из них, кто оставался в одиночестве. Мне повезло: я смог увидеть в реальной жизни многие из тех психологических процессов, которые изучал! Хотя наши студенческие жюри и понимали, что всего лишь имитируют работу настоящих жюри присяжных, они искренне стремились к вынесению справедливого вердикта» (Kerr, 1999).

В одном из своих решений, касающихся использования жюри, наделенных правом выносить смертные приговоры в делах, в которых вынесение такого приговора потенциально возможно, Верховный суд США выразил сомнение в полезности экспериментального изучения работы жюри. Возражавшие против этого решения судьи утверждали: когда в состав жюри входят только приверженцы смертной казни, нарушается конституционное право подсудимого на «справедливый суд и на участие в нем беспристрастного жюри присяжных, члены которого не настроены на вынесение обвинительного вердикта». По признанию сторонников этой позиции, их мнение преимущественно базируется на «имеющей принципиальное значение однородности результатов, полученных исследователями, привлекавшими для своих экспериментов разных испытуемых и использовавших разные методики». Но большинство судей выразили «серьезные сомнения в ценности этих исследований для прогнозирования поведения настоящих присяжных». Их оппоненты возражали: сами суды запрещают проводить эксперименты с настоящими присяжными, а «обвиняемых, предубежденных против таких жюри, нельзя лишать единственного доступного им средства доказать свою невиновность».

Защищая лабораторные имитации, исследователи отмечали также, что эксперименты — простой и экономичный способ изучения важных проблем в контролируемых условиях (Bray & Kerr, 1982; Dillehay & Nietzel, 1980). Более того: большинство лабораторных результатов были подтверждены и в условиях, более приближенных к реальным. Никто не утверждает, что упрощенная обстановка, в которой действуют имитационные жюри, — зеркальное отражение такой сложной ситуации, какой является реальный судебный процесс. Скорее справедливо другое: эксперименты помогают нам формулировать теории, с помощью которых мы объясняем тот сложный мир, который окружает нас.

Задумайтесь над таким вопросом: чем отличаются эксперименты по изучению жюри от всех остальных социально-психологических экспериментов, представ-





В наши дни, чтобы облегчить присяжным понимание всех обстоятельств дела, юристы-практики используют новые технологии. На снимке: сцена убийства, воспроизведенная на основании результатов следствия и судебно-медицинской экспертизы средствами компьютерной графики

ляющих собой упрощенные версии многоплановых реальных коллизий? Изменяя одновременно один или два параметра, экспериментатор выявляет влияние, которое могут оказать на нас один или два аспекта какой-либо ситуации. Именно это и является квинтэссенцией экспериментального метода социальной психологии.

Резюме

Жюри присяжных — это группы, и они подвержены тем же самым влияниям, которым подвержены и все остальные группы: групповой поляризации и обмену информацией, а влияние большинства и меньшинства в них подчиняется тем же самым законам. Исследователи изучили и проверили также и ряд предположений, лежащих в основе некоторых недавних решений Верховного Суда США и касающихся уменьшения количества присяжных в жюри и предоставления им права выносить вердикты не только на основании консенсуса.

Поскольку имитационные, экспериментальные жюри присяжных отличаются от реальных, распространение результатов исследований на реальное судопроизводство требует осторожности. И тем не менее эксперименты, в которых изучается работа жюри присяжных, как и другие социально-психологические эксперименты, помогают нам формулировать теории и принципы, которые могут быть использованы для объяснения того, что происходит в более сложном мире нашей повседневной жизни.



Психологическая наука формирует критическое мышление

Согласно модной в среде интеллектуалов идее, которую иногда называют «постмодернизмом», истина конструируется социально, взгляды всегда отражают культуры, в которой они были сформированы. Это действительно так: в нашей книге мы не раз отмечали, что действительно нередко следуем своим предчувствиям, пристрастиям, культурным склонностям. Социологи и социальные психологи тоже подвержены влиянию чрезмерной самоуверенности, стойкости убеждений, предубеждений против доказательств и предварительных суждений, которые способны сделать человека пристрастным. Создавая и развивая теории, мы руководствуемся предвзятыми идеями и нравственными ценностями, от которых зависят как наши интерпретации, так и выбор предмета исследования и наш язык.

Если мы будем помнить о тех ценностях, которые несет в себе психологическая наука, у нас будут основания для того, чтобы протереть запотевшие очки, через которые мы смотрим на мир. Помня о том, что нам свойственно быть пристрастными и ошибаться, мы можем избежать двух крайностей — не поддаться влиянию ни научной психологии, которая выдает себя за нейтральную по отношению к нравственным ценностям, а на самом деле перегружена ими, ни влиянию безграничного субъективизма, для которого доказательства — не более чем собранные воедино пристрастия. Смирив гордыню, мы можем подвергнуть проверке те идеи, которые в принципе можно проверить. Если мы считаем, что смертная казнь действительно более, чем любое другое наказание, способствует (или не способствует) снижению уровня преступности, то можем высказать свое мнение

так же, как это сделал Верховный Суд. Или можем поинтересоваться, меньше ли убийств совершается в тех штатах, где применяется наказание в виде смертной казни, уменьшилось ли их количество после ее введения или увеличилось ли оно после ее отмены.

Как мы видели, такие решения, как запрет на использование жюри присяжных в составе 5 человек и отмена раздельного обучения белых и чернокожих детей, были приняты Верховным Судом на основании результатов релевантных исследований социологов и социальных психологов. Но он не принял их во внимание, когда высказывался о связи между смертной казнью и уровнем преступности; о том, рассматривает ли общество смертную казнь как запрещенное Конституцией США «жестокое и неправомерное наказание»; о том, выносит ли суд необоснованные приговоры, проявляя при этом расовые пристрастия, и о том, насколько предрасположены к вынесению обвинительного приговора присяжные, отобранные на основании их толерантного отношения к смертной казни.

О том, что убеждения и нравственные ценности членов Верховного Суда влияют на их восприятие ничуть не меньше, чем на восприятие ученых и обывателей, свидетельствует решение, принятое по итогам президентских выборов 2000 г.: более консервативно настроенные судьи большинством голосов (5 против 4) приняли решение в пользу кандидата с более консервативными взглядами — Джорджа Буша. Именно поэтому нам нужно быть более проницательными — обуздывать свою интуицию и пристрастия и проверять их с помощью доступных доказательств. Если наши убеждения подтвердятся — тем лучше для них. Если нет — тем хуже для них. И психологическая наука, и повседневное критическое мышление базируются на одном и том же — на способности признавать факты.

МОДУЛЬ В

Социальная психология и надежное будущее[1]

> Это было самое прекрасное время, это было самое злосчастное время, — век мудрости, век безумия, дни веры, дни безверия, пора света, пора тьмы, весна надежд, стужа отчаяния; у нас было все впереди, и у нас впереди ничего не было; мы то витали в небесах, то вдруг обрушивались в преисподнюю.
>
> *Чарльз Диккенс*
> Повесть о двух городах
> (перевод С. П. Боброва и М. П. Богословской)

Не успел мир вступить в новое тысячелетие, как отовсюду стали поступать хорошие новости.

- Хотя по сравнению с 1960 г. численность населения планеты удвоилась, производство продуктов питания возросло в 3 раза, и они стоят дешевле, чем когда бы то ни было раньше.
- В большинстве стран Запада уменьшилось количество безработных и живущих на социальные пособия.
- Такой низкой инфляции — «самого болезненного налога», — как сейчас, не было за последние 30 лет; процентные ставки стабилизировались на среднем уровне, а о таких высоких показателях фондовой биржи, как нынешние, можно было только мечтать.
- Уровни цен на автомобили, авиабилеты, бензин и гамбургеры достигли рекордного соответствия уровню инфляции. В 1919 г., чтобы купить полгаллона[2] молока, американец должен был работать 39 минут, сейчас он зарабатывает его всего лишь за 7 минут.
- Снижаются уровень алкоголизма, потребление крепких спиртных напитков и количество тяжелых дорожно-транспортных происшествий по вине пьяных водителей.
- Появились новые лекарства: одни излечивают от рака, а другие повышают сексуальную потенцию.

[1] Некоторые фрагменты этого модуля — адаптированные разделы книги David G. Myers. *The American Paradox: Spiritual Hunger in an Age of Plenty*, Yale University Press, 2000, в которой читатель может найти дополнительную информацию о материализме, изобилии, неравенстве и благополучии.

[2] Галлон — мера жидких и сыпучих тел, равная 4,54 л. — *Примеч. перев.*

Сравните нашу сегодняшнюю жизнь с тем, что было век назад, в «старые добрые времена», когда не было водопровода, дети работали на шахтах и на рудниках, продолжительность жизни была невелика, бедные не имели никаких социальных гарантий, большинство людей были практически необразованными, у женщин были ограниченные возможности, национальные меньшинства были лишены прав, ежегодно вырабатывалось меньше электричества, чем сегодня потребляется за один день, тривиальная инфекция могла стоить жизни и когда люди умирали преимущественно от двух болезней — от туберкулеза и пневмонии.

> **Избавить человечество от большой беды и спасти от неминуемой катастрофы наш общий дом невозможно без кардинальных изменений в управлении природными ресурсами Земли и в образе жизни ее обитателей.**
>
> Мировая научная общественность предупреждает человечество. 1993. Обращение подписано 1600 выдающимися деятелями науки из разных стран мира

В 1999 г. супруги Джойс и Пол Баулер, серьезно интересовавшиеся жизнью людей в прошлом веке, вместе с четырьмя их детьми были отобраны Четвертым каналом Британского телевидения (*Channel 4 network*) из 450 желающих провести 3 месяца в условиях, в которых в 1900 г. жил средний класс (в то время эти условия, должно быть, казались раем по сравнению с теми условиями, в которых жил рабочий класс). Спустя всего лишь неделю, в течение которой им пришлось вставать каждый день в половине шестого утра, готовить еду так, как это делали во времена королевы Виктории, носить корсеты, мыть головы смесью лимонного сока, яичных желтков, борной кислоты и камфары и проводить вечера при свете газовых рожков, они были «близки к тому, чтобы запросить пощады». Но Баулеры продержались. Однако из-за отсутствия окружения, соответствующего викторианской эпохе, реалиям быта начала XX в. явно не хватало романтического флера, присущего фильмам об этом периоде жизни Англии.

Поэтому нет ничего удивительного в том, замечает экономист Пауль Крюгман, что «если брать в расчет одни лишь материальные обстоятельства, можно не сомневаться: любой согласится с тем, что сегодня беднякам живется лучше, чем верхушке среднего класса — век тому назад» (Krugman, 2000). Современный рабочий класс пользуется всеми благами цивилизации: электричеством, горячим водоснабжением, канализацией, телевидением и средствами передвижения — всем тем, что было неведомо королевским особам прошлого. Воистину, наше время — самое лучшее. В менее развитых странах люди понятия не имеют о такой хорошей жизни и протестуют против приобщения к ней.

Глобальный кризис

Вследствие роста народонаселения и потребления мы превысили потенциальную емкость экологической системы нашей планеты. А это значит, что для того, чтобы будущее было надежным, потребуются контроль над рождаемостью, увеличение эффективности и продуктивности производства и умеренное потребление.

Увы! Те хорошие новости, о которых вы только что прочитали, — лишь половина правды. На всех симпозиумах, проводимых под эгидой ООН, Британского Королевского общества и Национальной академии наук США, лидеры мировой науки отмечают, что мы превысили потенциальную емкость экологической системы нашей планеты. Это значит, что сейчас мы «проедаем свой экологический капитал», а не живем на проценты с него (Heap & Kent, 2000; Oscamp, 2000). Если народона-

селение снова удвоится, а потребление возрастет, мы окажемся на грани экологической катастрофы.

Вместо того чтобы обкрадывать своих потомков, не могли бы мы задуматься о более устойчивом развитии и потреблении? Чем могут помочь в решении экологических проблем социальные психологи? Ни для кого не секрет, что эти проблемы — результат деятельности людей: ведь это мы пользуемся спортивными автомобилями, загрязняющими воздух выхлопными газами, едим мясо животных, которых откармливают зерном, и с помощью техники уничтожаем леса. Давайте сначала рассмотрим проблему, а затем — некоторые возможные пути ее решения.

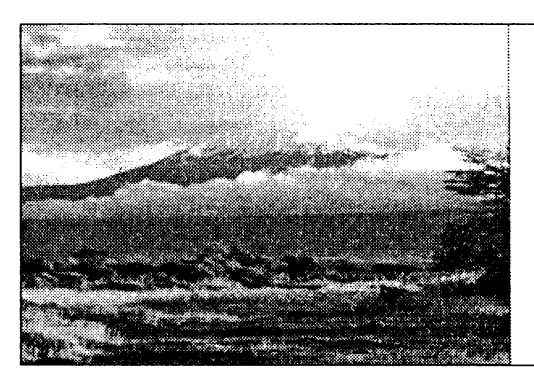
Превышение потенциальной емкости экологической системы

Более 200 лет тому назад Роберт Мальтус предвидел наступление такого момента, когда народонаселение Земли превысит потенциальную емкость ее экологической системы. Благодаря техническому прогрессу в промышленности и в сельском хозяйстве предсказание Мальтуса о том, что людей на нашей планете будет больше, чем еды, пока что не сбылось. Пока что. Однако задумайтесь над следующими фактами.

Рост народонаселения Земли

Хорошая новость: рождаемость падает. Более чем в 40 странах уровень рождаемости опустился до простого воспроизводства (2,1 ребенка на женщину) или ниже. Плохая новость: в развивающихся странах рождаемость падает слишком медленно, и при таком темпе предотвратить прирост населения невозможно. И даже если уровень рождаемости достигает уровня простого воспроизводства, рост населения продолжается из-за большого количества людей, достигших детородного возраста. Как следует из данных, представленных на рис. В.1, после 1830 г. понадобилось 100 лет для того, чтобы население Земли увеличилось до 2 миллиардов человек, но потом оно увеличилось за 30 лет до 3 миллиардов, за 15 лет — до 4, за 12 лет — до 5 и до 6 — тоже за 12 лет. Если современный мир кажется вам перенаселенным, особенно такие бедные страны, как Пакистан и Индия, помните: демографы полагают, что народона-

> **Покупай как можно больше.**
> Обращение к владельцу кредитной карты, 2000




Гора Килиманджаро: в 1979 г., до начала глобального потепления (слева), и в 1999 г., после его начала (справа)

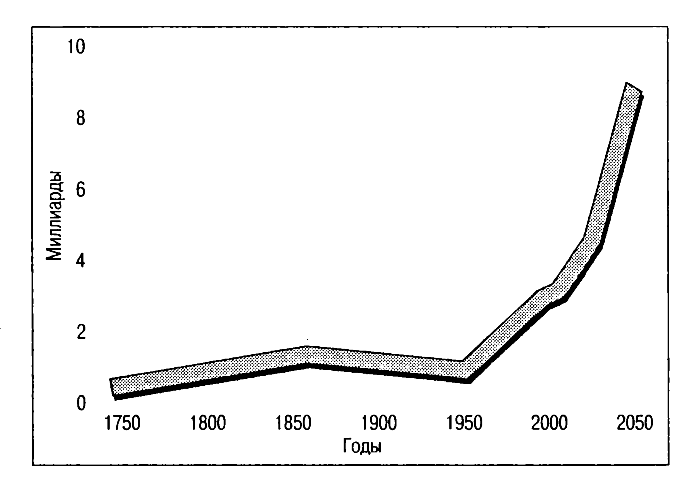


Рис. В.1. Рост народонаселения Земли с 1750 г. *Источник*: United Nations 1998 Revision of World Population Estimates and Projections

селение Земли увеличится до 7, 8 и 9 миллиардов еще при жизни большинства читателей этой книги.

Разумеется, подобный рост не может продолжаться бесконечно. Увеличение количества живущих на Земле людей для половины из них уже обернулось нищетой, недоеданием и болезнями (Oskamp, 2000): «Если люди не согласятся добровольно контролировать рождаемость, она будет контролироваться принудительно. Уровни смертности и рождаемости *сравняются* из-за нищеты, голода и болезней... или вследствие войн и геноцида».

Экономический рост означает рост потребления

Наша планета выдерживает двойной удар — чем больше народонаселение, тем больше ресурсов оно потребляет. В 1950 г. на Земле жили 2,5 миллиарда человек, в распоряжении которых было 50 миллионов автомобилей. Сегодня нас немного более 6 миллиардов, а количество автомобилей увеличилось в 10 раз. Если в результате роста мировой экономики все страны сравняются со США по уровню автомобилизации, количество машин возрастет еще в 13 раз (N. Myers, 2000). Хотя такого никогда не будет, в развивающихся странах автомобильный парк растет быстро. Сейчас население стран Азии покупает больше новых машин, чем жители стран Западной Европы и Северной Америки, вместе взятые (Heap & Kent, 2000).

> **Основная причина наблюдаемого в течение последних 50 лет потепления климата — увеличение концентрации углекислого газа в атмосфере.**
>
> Из заявления Межправительственной экспертной комиссии ООН по проблеме потепления

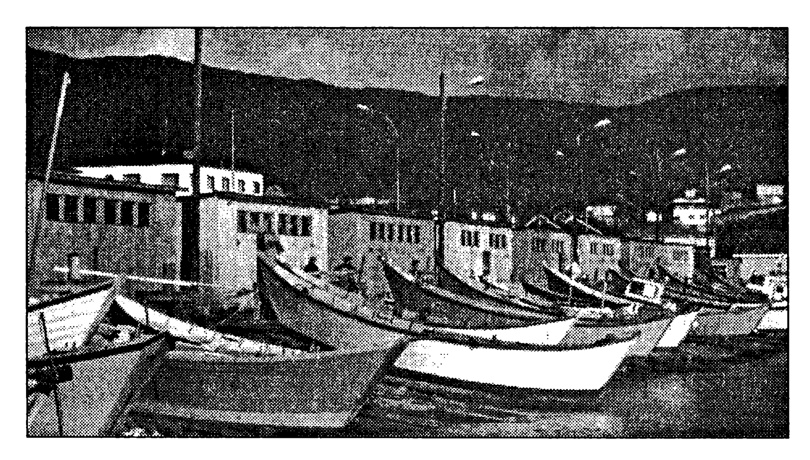
При эксплуатации этих автомобилей и при сжигании угля и нефти для выработки электричества и обеспечения наших домов теплом образуется углекислый газ — основной виновник глобального потепления климата нашей планеты (Hileman, 1999). 23 самых теплых за все время метеонаблюдений года приходятся на период после 1975 г., а самым теплым оказался 1998 г. (весьма вероятно, что к тому времени, когда вы прочитаете эти строки, рекорд 1998 г. уже будет побит). Скорость таяния ледников на Южном и на Северном полюсах возрастает. То же самое можно сказать и о ледниках всех горных массивов — от Альп до Анд. Ледник африканской горы Килиманджаро уменьшился по сравнению с 1912 г. на 82%; если скорость его таяния сохранится

на нынешнем уровне, к 2016 г. он полностью исчезнет (Revkin, 2001). Растения, которые раньше росли только на экваторе, и насекомые, обитавшие только там, «переселяются» поближе к полюсам. По мере того как изменяется климат планеты, участились и такие экстремальные природные катаклизмы, как тепловые волны, засухи и наводнения. Поскольку в виде дождя выпадает больше осадков, чем в виде снега, в сезон дождей чаще случаются наводнения, а в засушливое время земля получает меньше влаги за счет таяния снега и льда.

> Мы не будем делать ничего такого, что может причинить вред нашей экономике, потому что для нас важнее всего люди, живущие в Америке (так в 2001 г. президент Джордж Буш-младший объяснил свое решение выйти из Киотского договора о глобальном потеплении, которое подписали более 100 стран).
>
> Если человек хочет быть лидером мирового масштаба, он должен учитывать не только интересы американской промышленности, но и интересы всех людей, живущих на Земле.
>
> Ответ президента Европейской комиссии Романо Проди президенту Джорджу Бушу, 2001

Вырублена бóльшая часть лесов, когда-то покрывавших поверхность земли, а то, что еще осталось в тропиках, тоже постепенно уничтожается: освобождаются площади под посевы и пастбища, а древесина нужна местным жителям для строительства. Уничтожение лесов приводит к увеличению концентрации углекислого газа (известно, что растения поглощают его), к эрозии почвы, изменению температуры воздуха и количества выпадающих осадков и к вымиранию многих видов животных. По мнению зоолога Э. О. Уилсона, если леса и впредь будут уничтожаться с такой же скоростью, что и теперь, в течение столетия может исчезнуть половина видов растений, произрастающих на Земле, и половина видов животных, обитающих на ней (Resenberger, 1999).

Растущая потребность в рыбопродуктах в сочетании с разрушением экосистемы привела к тому, что в 11 из 15 основных океанических рыболовных зон ежегодная добыча рыбы уменьшилась; это уменьшение коснулось 7 из 11 основных видов промысловых рыб (McGinn, 1998; Karavellas, 2000). Наибольший урон нанесен запасам лосося, атлантической трески, пикши, сельди и других



Мы проедаем свой капитал. Превышение допустимых норм добычи североатлантической трески – отчасти и плавучими консервными заводами из других стран – привело к тому, что в 1990-х гг. предприятия рыбоперерабатывающей промышленности Ньюфаундленда бóльшую часть времени простаивали. Для восстановления запасов рыбы необходимо время, и поэтому лов был запрещен

видов, отчасти это произошло в результате превышения допустимых норм их добычи.

Кто более всего повинен в глобальном потеплении и в истощении запасов? Стыдно признаваться, но преимущественно — мы, граждане тех стран, в которых наиболее вероятен интерес к этой книге. Несмотря на различия между индустриальными странами — в Нидерландах 30% поездок по городу совершаются на велосипедах, а в США лишь 1%, — повсюду индустриализация отрицательно сказалась на экологии. Ниже приводятся примеры, почерпнутые из документов ООН и из совместных материалов Лондонского королевского общества и Национальной академии наук США (Heap & Kent, 2000; N. Myers, 2000).

- Население Бангладеш ежегодно увеличивается на 2,4 миллиона, а население Англии — примерно на 100 000, однако количество выбрасываемого в атмосферу диоксида углерода (в расчете на душу населения) в Англии в 50 раз больше, чем в Бангладеш. Иными словами, ежегодно 100 000 новых англичан наносят атмосфере в 2 раза больший вред, чем 2,4 миллиона новых граждан Бангладеш.
- С 1950 г. самые богатые люди планеты, составляющие пятую часть всего народонаселения, удвоили потребление мяса и лесоматериалов (в расчете на одного человека), чего никак нельзя сказать о 20% беднейшего населения.
- В настоящее время богатейшее население Земли владеет 87% всех транспортных средств и потребляет 85% всей бумаги, в то время как на долю беднейшего населения приходится лишь 1%.

Итог: наша планета, судя по всему, способна «содержать» не более 2 миллиардов человек, потребляющих так, как потребляют сегодня в Западной Европе и в Северной Америке (Pimentel et al., 1999; Willey, 1999). На основании статистических данных ООН был рассчитан «экологический след» — «биологически продуктивное пространство», необходимое людям в разных странах для производст-



В 1966 г. лишь 22% новых американских домов имели площадь около 200 м^2, в 1994 г. таких домов было уже 47%

ва продуктов потребления и утилизации образующихся при этом отходов (Wackernagel, 2000). Среднестатистическому канадцу требуется более 10 футбольных полей. Среднестатистическому американцу — на 30% больше, среднестатистическим англичанину, швейцарцу и немцу — на 30% меньше. Если бы все земляне потребляли сегодня столько, сколько потребляют американцы и канадцы, для удовлетворения их потребностей нужны были бы природные ресурсы трех таких планет, как наша.

При населении 6 миллиардов и при том, что менее развитые страны — и это вполне естественно — стремятся к повышению уровня жизни, потребность в устойчивом потреблении становится «проблемой глобального значения, требующей неотложного решения» (Heap & Kent, 2000). Как отмечает Норман Майерс, речь идет не о том, что богатым странам *следовало бы снизить* уровни потребления, а о том, что они *снизятся*, «потому что Земля не может бесконечно поддерживать современный уровень потребления» (N. Myers, 2000, p. 13), не говоря уже о его увеличении в будущем.

Обеспечение экологичного образа жизни

Так что же нам делать? Есть, пить и веселиться, потому что завтра — конец? Вести себя так, как ведут себя многие участники игры «Дилемма заключенных»: преследовать лишь собственные цели, даже если они губительны для остальных? (Черт побери, в мировом масштабе мои потребности ничтожно малы, удовлетворяя их, я получаю удовольствие, а мир при этом нисколько не страдает.) Воздеть руки к небу и поклясться никогда не рожать детей, раз все так ужасно? Те, кто настроен более оптимистично, предлагают два пути к экологичному образу жизни:

1) повышение эффективности и продуктивности промышленного и сельскохозяйственного производства;
2) снижение уровня потребления и рождаемости.

Повышение эффективности и продуктивности производства

Одна из возможностей проявить заботу о будущем заключается в создании ресурсосберегающих технологий. Кое-что в этом направлении уже сделано: во многих случаях вместо ламп накаливания используются лампы дневного света, функции традиционной почты исполняет электронная почта, созданы новые модели автомобилей, причиняющих окружающей среде меньший вред. Сегодня водители среднего возраста управляют автомобилями, которые потребляют бензина в 2 раза меньше и выбрасывают в воздух в 20 раз меньше вредных газов, чем их первые в жизни машины.

Возможные технологии будущего — это и диоды, которые дают свет в течение 20 лет без всяких ламп; и ультразвуковые стиральные машины, не потребляющие ни воды, ни тепла, ни мыла; пластмассы, подлежащие переработке и многократному использованию; автомобильные двигатели, работающие на кислороде и водороде и выбрасывающие в атмосферу водяные пары; и сверхлегкие конструкционные материалы, более прочные, чем сталь; и крыши и дороги, поглощающие солнечную энергию (N. Myers, 2000). Более того, скорость распространения технического прогресса постоянно растет. На то, чтобы в жизнь 25% населения США вошли электричество, телефон, телевидение, персональные компьютеры и Интернет, потребовалось 46, 35, 26, 16 и 7 лет соответственно (United Nations, 1998).

Сельское хозяйство тоже претерпевает революционные изменения. Сомнительные генетические модификации и менее сомнительные гибридные растения дают более высокий урожай. Созданы сорта картофеля, более устойчивые к болезням, более питательные сорта риса и сельскохозяйственные культуры, лучше приспособленные к засушливому климату и к соленой почве, более устойчивые к вредителям, вирусам и бактериям.

Несмотря на то что для оценки безопасности и жизнеспособности этих технологических и сельскохозяйственных инноваций потребуется время, увеличение эффективности и продуктивности производства, несомненно, — один из путей к устойчивому будущему. Учитывая, с какой скоростью идет технический прогресс, — кто мог представить себе современный мир еще каких-нибудь 100 лет назад? — в будущем обязательно будут найдены такие решения, которые сейчас никому не приходят в голову. Оптимисты убеждены, что в будущем уровень жизни большинства людей будет выше, чем сегодня, и что при этом не только будет израсходовано значительно меньше исходного сырья, но и образуется значительно меньше отходов.

Снижение уровня потребления

Второй путь к устойчивому будущему — снижение потребления. Если увеличивающееся народонаселение будет больше потреблять и наносить больший вред экологии, то стабильное по своей численности население Земли должно будет сократить потребление и уменьшить ущерб, причиняемый экосистеме.

Благодаря усилиям сторонников планирования семьи прирост населения земли затормозился, в первую очередь это произошло за счет развитых стран. В тех странах, где материальный уровень выше, а женщины более образованны и имеют больше прав, рождаемость ниже. Но даже если рождаемость повсеместно вдруг опустится до уровня простого воспроизводства, рост населения «по инерции», связанный со вступлением в детородный возраст более молодых людей, продлится еще долго.

Учитывая, что мы уже и так превысили потенциальную емкость экологической системы Земли, каждому из нас тоже следует умерить свой аппетит. Наши материальные запросы постоянно растут — нам нужно больше компакт-дисков, больше кондиционеров, больше путешествий, — что же мы можем сделать для снижения уровня потребления?

Один путь — государственная политика, в полной мере использующая материальное стимулирование. Общее правило таково: мы стараемся избежать того, за что нас наказывают, и стремимся к тому, за что получаем вознаграждение. Если на наших скоростных шоссе автомобильные пробки, а в воздухе полно выхлопных газов, мы можем наказывать тех, кто ездит в одиночку, и вознаграждать тех, кто ездит группами, предоставляя в их распоряжение специальные скоростные полосы. Мы можем создать специальные дорожки для велосипедистов и развивать городской транспорт, создавая тем самым альтернативы личным автомобилям. Можно, как в Европе, значительно повысить налоги на бензин и стимулировать рецикл, сделав возврат пластиковых бутылок из-под лимонадов экономически выгодным для населения (см. «Во что обходится эксплуатация личного автомобиля?»).

Роберт Франк, экономист, хорошо разбирающийся в социальной психологии, предложил способ, с помощью которого социально ответственная рыночная эко-

номика может одновременно стимулировать и высокие заработки, и более умеренное потребление. Он предложил ввести прогрессивную систему налогообложения, которая, стимулируя накопление денежных средств и их инвестирование, делает невыгодным приобретение таких жизненно неважных предметов роскоши, как детский игрушечный автомобиль *Range Rover* за $18 500. Его идея проста: облагайте налогом не только доходы, но и расходы, которые равны разнице между заработком и сбережениями и, возможно, пожертвованиями на благотворительность. Налог должен быть прогрессивным, исключение составляют только иждивенцы, которые вообще освобождаются от его уплаты, и люди, делающие крупные покупки, которые облагаются более высоким налогом. Франк убежден, что прогрессивный налог на потребление (например, для семьи из 4 человек он изменяется от 20%, если в течение года ею приобретены товары на сумму, превышающую $30 000, до 70% если сумма покупок превышает $500 000) способен оказать более заметное влияние на потребление, чем движение сторонников более простого образа жизни. Люди, которые при других обстоятельствах купили бы *BMWZ3* за $30 000, скорее всего, призадумаются и с не меньшим удовольствием сядут за руль *Mazda Miata* за $23 000.

Благодаря подобной политике присущая большинству людей привычка в первую очередь заботиться о собственных интересах может быть использована на благо общества, но ее реализация требует определенных законодательных актов, поддержанных обществом. Если правда, что мы уже превысили потенциальную емкость экологической системы Земли, как утверждают эксперты Королевского общества, Национальной академии наук США и ООН, то по мере усиления парникового эффекта и ужесточения конкуренции за ресурсы общественное мнение и взгляды политиков в конце концов изменятся. Можно ли надеяться на то, что в обозримом будущем изменится и общественное сознание, что на смену индиви-

Проблема крупным планом

Во что обходится эксплуатация личного автомобиля?

В августе 2000 г. автор письма, направленного в *Scotsman* из одной европейской страны, в которой покупатели платят более 30 фунтов (около 45 американских долларов) за то, чтобы залить в бак 10 галлонов бензина (большую часть этой суммы составляет налог), приветствовал введение налога и политики стимулирования как средства снижения потребления бензина:

«Несмотря на то что мне приходится ежегодно "наматывать" 12 000 миль (это средний пробег автомобиля по стране), чтобы заработать 18 000 фунтов в год (это меньше, чем средний доход по стране); я приветствую повышение расходов на эксплуатацию личного автомобиля. Во-первых, весьма вероятно, что чем меньше налог на бензин, тем больше налоги на другие товары, так что любая экономия не более чем иллюзия.

Налоги на бензин легко взимать, они пропорциональны потреблению, и махинации с ними практически исключены.

Только совершенно не информированные водители до сих пор не представляют себе, какую роль в глобальном потеплении играют выхлопные газы. И только самых эгоистичных из них не волнует его собственный вклад в такие природные явления, свидетельствующие об экологическом неблагополучии, как аномально холодные или аномально жаркие сезоны и повышение уровня моря.

Если люди предпочитают жить далеко от работы, ездить быстро, иметь ненасытные автомобили, пренебрегать соседними магазинами или способствовать упадку общественного транспорта, они должны за это платить».

Тим Флинн,
Сент-Эндрюс

дуализму и материализму конца XX в. в начале XXI в. придут более коллективистские по свей сути нравственные ценности?

Быстрое изменение установок, вызванное в 1960-х и 1970-х гг. движением за гражданские права и за права женщин, свидетельствует о том, что общественное сознание действительно способно изменяться в такие сжатые сроки, которые в масштабах истории — не более чем мгновения (см. главу 9). В период с 1960 по начало 1990-х гг. социальный «ландшафт» США изменился до неузнаваемости: число разводов удвоилось, число самоубийств среди подростков утроилось, количество преступлений, совершаемых подростками, увеличилось в 4 раза, в 5 раз увеличилось количество заключенных и в 6 раз — количество внебрачных детей. Жизнь американцев после 1960 г. отмечена также усиливающимся индивидуализмом и стремительным падением интереса к участию в общественной жизни. Роберт Путнэм, автор книги «Боулинг в одиночку» (*Bowling Alone*), считает, что по сравнению с 1960 г. сегодняшние американцы молодого и среднего возраста не только чаще в одиночку занимаются боулингом, но и реже голосуют, ходят в гости, развлекаются, ездят вместе с коллегами на работу и с работы на одной машине, дружат с соседями, работают в качестве волонтеров и занимаются благотворительностью. Как ответ на эти реалии на стыке веков возникло социально-экологическое движение в поддержку коллективизма, цель которого — формирование коллективистского сознания школьников и возращение семье и совместному воспитанию детей обоими родителями их прежнего статуса. В результате число самоубийц среди подростков, проявлений насилия и жестокости и нежелательных беременностей стало уменьшаться, а количество волонтеров среди молодых американцев сейчас возрастает. Перед нами наглядный пример того, что — *культуры способны изменяться*. Так можно ли надеяться, что потребительский ажиотаж в обозримом будущем спадет?

Резюме

Мы живем в хорошее время. Никогда еще люди не были такими здоровыми, не жили так долго и в таком достатке, не имели столько гражданских прав и не пользовались такими благами технического прогресса. И тем не менее, утверждают лидеры мировой науки, нам угрожает глобальный кризис. Рост народонаселения в сочетании с ростом потребления превысил потенциальную емкость экологической системы Земли. Сейчас в мире в 10 раз больше автомобилей, чем было полвека назад; их выхлопные газы, содержащие диоксид углерода, вместе с содержащими его газообразными отходами, образующимися при сжигании угля и мазута на электро- и теплостанциях, являются причиной глобального потепления климата. Итог: наша планета не может выдержать уровня потребления, существующего сегодня в богатых странах, а уж о возросшем уровне потребления, который весьма вероятен в будущем, и говорить нечего. Поэтому обеспокоенные сложившейся ситуацией ученые и граждане задумались о том, что человечество может сделать для предотвращения экологической катастрофы. Как увеличить эффективность промышленности и продуктивность сельского хозяйства и как контролировать рост народонаселения и регулировать потребление — за счет материального стимулирования, изменения поведения и установок? За последние 40 лет, буквально на наших глазах, произошли весьма заметные культурные изменения, и нечто подобное может повториться как ответ на грозящий глобальный кризис.

Социальная психология материализма и умеренности

Какой вклад может внести социальная психология в наше понимание усиливающегося материализма? В какой мере деньги и потребление гарантируют счастье? И почему материализм и экономический рост не привели к росту удовлетворенности жизнью?

Можно ли купить счастье? Лишь немногие из нас ответят на этот вопрос утвердительно. Но сформулируйте вопрос по-другому иначе: «Имей вы немного больше денег, вы были бы чуточку счастливее?», и многие, ухмыльнувшись, кивнут головами. Мы уверены в том, что между достатком и ощущением благополучия существует определенная связь. Эта убежденность исходит из того, что Джульет Шор называет «циклом доходы – расходы», имея в виду, что люди больше работают для того, чтобы больше покупать (Schor, 1998).

Усиливающийся материализм

Хотя нынешняя экологическая ситуация и такова, что нам следовало бы быть скромнее в своих желаниях, материализм[1] торжествует, и особенно это заметно в США. Согласно результатам опроса общественного мнения, проведенного институтом Гэллапа, 50% респондентов-женщин, более 60% респондентов-мужчин (в целом 80% респондентов), зарабатывающих более $75 000 в год, хотели бы быть богатыми (Gallup Poll, 1990). Когда в 1987 г. *Roper Organization* спрашивала у респондентов, каким должен быть их ежегодный доход, чтобы они могли осуществить все свои мечты, «средний американец» назвал сумму, равную $50 000. В 1996 г. она возросла до $90 000 (Schor, 1998). Считайте это сегодняшней американской мечтой: жизнь, свобода и счастье, купленное за деньги.

Расцвет материализма пришелся на 1970-е–1980-е гг. Наибольшее впечатление производят результаты ежегодных опросов, проводимых совместно Калифорнийским университетом в Лос-Анджелесе и Советом по образованию среди примерно 250 000 первокурсников. Количество согласившихся с утверждением, что «очень важной» причиной их поступления в колледж является желание «больше зарабатывать», возросло с 50% в 1971 г. до почти 75% в 2000 г. А количество полагающих «очень хорошее финансовое положение» «самым важным» фактором возросло с 39% в 1970 г. до 74% в 2000 г. (рис. В.2). По сути, эти данные свидетельствуют о катастрофическом уменьшении числа молодых людей, считающих, что «в жизни должна быть ясная цель». Материализм одержал победу над духовностью.

> Тот, кто сказал, что счастье не купишь за деньги, просто не умеет их тратить.
>
> Реклама автомобиля *Lexus*

Как изменились нравственные ценности! В наши дни студенты американских колледжей из 19 целей, которых они хотели бы добиться, на первое место ставят «очень хорошее материальное положение». Эта цель «опережает» не только поиск смысла жизни, но и такие цели, как «стать специалистом в избранной области», «помогать окружающим, попавшим в беду» и «создать семью».

В своем стремлении к материальным благам студенты колледжей не одиноки. По мнению Роберта Франка, когда появилось довольно много обеспеченных лю-

[1] Читатели, должно быть, уже поняли, что в данном контексте автор употребляет термин «материализм» как синоним «вещизма», «приобретательства», «погони за материальными благами». — *Примеч. перев.*

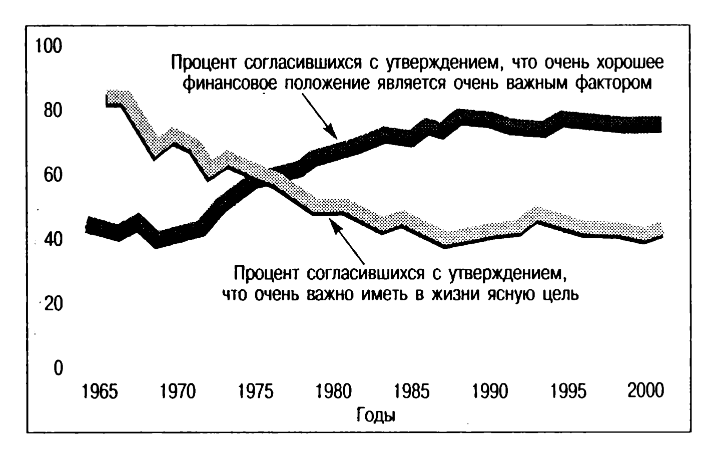


Рис. В.2. Материализм побеждает духовность. (По данным Dey, Astin & Korn, 1991, и ежегодных опросов более 200 000 первокурсников американских колледжей. Общее количество респондентов — около 7 миллионов)

дей, началась «лихорадочная погоня за роскошью». В конце 1990-х гг. расходы на предметы роскоши росли в 4 раза быстрее, чем расходы на все остальное. Апартаменты для молодоженов в отеле Палм-Бич *Four Seasons* (суточное пребывание в них стоит тысячи долларов) и номера в отеле *Aspen* (суточное пребывание — $5500) бронировались за многие месяцы до свадеб. За 10 лет количество яхт длиной более 150 метров удвоилось, и часовая прогулка на многих из них стоила более $10 000. Если раньше автомобили дороже $30 000 (по ценам 1996 г.) составляли лишь 7% от общего количества проданных транспортных средств, то к концу века оно подскочило до 12%.

Богатство и благополучие

Неужели неограниченное потребление действительно синоним «хорошей жизни»? Гарантирует ли финансовое благополучие психологический комфорт или хотя бы коррелирует с ним? Стали бы люди счастливее, если бы они могли переселиться из своих скромных жилищ во дворцы, кататься на лыжах в Альпах и путешествовать с максимально возможным комфортом? Почувствовали бы они себя более счастливыми, если бы на них неожиданно свалился большой выигрыш и им предложили на выбор 12-метровую яхту, суперсовременный дом на колесах, одежду от дизайнера, роскошный автомобиль или домашнюю работницу в полное распоряжение? О чем говорят результаты исследований социальных психологов? Подтверждают они или опровергают тезис о том, что лихорадочная погоня за роскошью делает людей счастливее?

Действительно, есть определенная тенденция, согласно которой в богатых странах больше удовлетворенных жизнью людей (Diener, 2000). Например, большинство швейцарцев и скандинавов процветают и довольны своим положением. В бедных странах больше людей, не имеющих гарантированного пропитания и крыши над головой. Более того, когда они сравнивают себя с богатыми, ощущение собственной бедности становится более острым. Тем не менее в тех странах, в которых валовой национальный продукт на душу населения превышает $8000, корреляции между национальным богатством и благополучием нет (рис. В.3).

Если судить по субъективному индексу благополучия, лучше быть ирландцем, чем болгарином. Но вряд ли существенно, какой именно доход имеет человек — доход типичного ирландца, бельгийца, норвежца или американца. На самом же

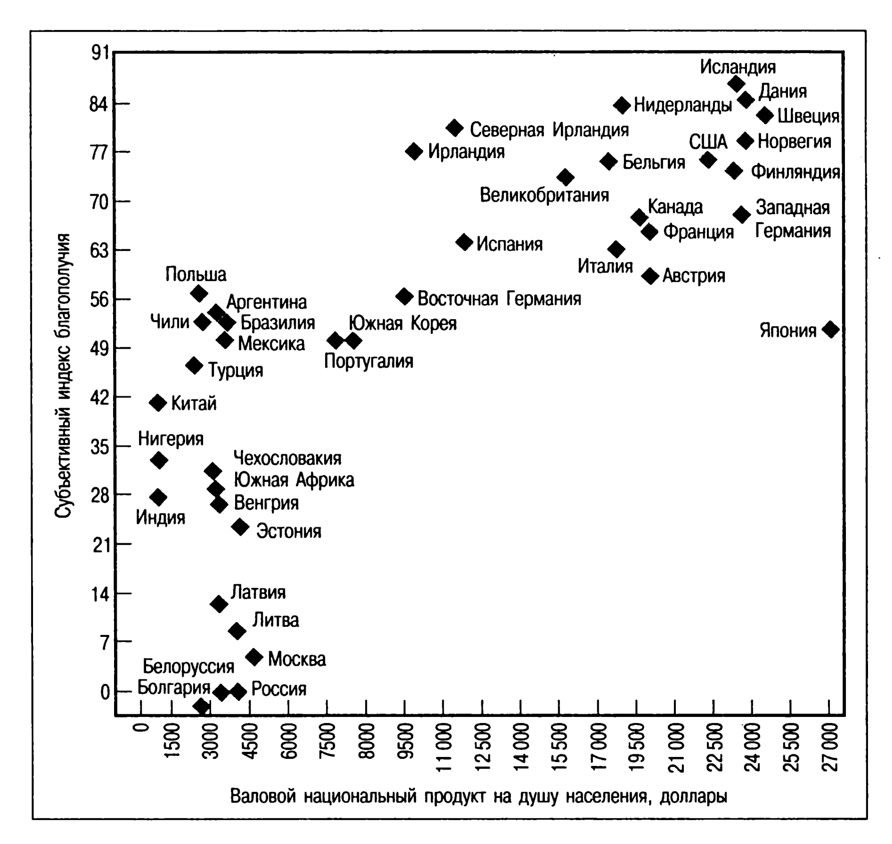


Рис. В.3. Богатство страны и благополучие ее граждан. (По данным Всемирного банка и Обзора мировых цен за 1990–1991 гг.). Субъективный индекс благополучия является кумулятивным показателем счастья и удовлетворенности жизнью. [На абсциссе – среднее количество людей (в процентах), признавших себя, во-первых, «очень счастливыми» или «счастливыми», за вычетом тех (в процентах), кто признал себя «не очень счастливыми» или «несчастными», и, во-вторых, оценивших свое счастье 7 баллами или выше, за вычетом тех, кто оценил его в 4 балла и ниже по 10-балльной шкале]. *Источник*: Ronald Inglehart, 1997, p. 62

деле в 1980-е гг. среди ирландцев стабильно оказывалось больше людей, довольных своей жизнью, чем в Западной Германии, где среднедушевой доход в 2 раза выше (Inglehart, 1990). Однако, как считают Эд Дайнер и его коллеги, понятие «национальное богатство» связано с гражданскими правами, грамотностью населения и значительным периодом демократического правления (Diener et al., 1995). Поэтому, чтобы выявить «более чистую» связь между деньгами и счастьем, исследователи попытались ответить на вопрос, где и когда одновременно с ростом доходов людей возрастало и их благополучие.

Счастливее ли богатые?

В таких бедных странах, как Индия, где много людей с доходами ниже прожиточного минимума, относительная материальная обеспеченность действительно прогнозирует большее благополучие (Agryle, 1999). Как с моральной, так и с материальной точки зрения лучше принадлежать к высшей касте, чем к низшей. Однако

в богатых странах, там, где большинство населения имеет возможность удовлетворять свои жизненные потребности, богатство значит на удивление мало. Как отмечает Рональд Инглхарт, в США, в Канаде и в Европе коэффициент корреляции между доходами и личным счастьем «не просто поразительно мал, а пренебрежимо мал» (Inglehart, 1990, p. 242). Самые несчастные — это самые бедные. Но в жизнь обеспеченных людей дополнительные деньги не вносят принципиальных изменений. Обобщая результаты собственных исследований такой проблемы, как счастье, Дэвид Ликкен пишет: «Люди, которые ездят на работу в автобусах, надев спецодежду, в среднем не менее счастливы, чем те, кто ездит в собственных "мерседесах", облачившись в деловые костюмы» (Lykken, 1999, p. 17).

Позднее сообщалось о том, что от Фрэнка Капачи отказались даже старые друзья, что он был вынужден купить специальную машину для уничтожения канцелярских бумаг, чтобы избавиться от ненужных писем, и временно находился в бегах (Annin, 1999).

Даже очень богатые люди — например, те, кого журнал *Forbes* включает в сотню самых богатых людей Америки, — чувствуют себя лишь ненамного более счастливыми, чем их среднестатистический соотечественник (Diener, Horwitz & Emmons, 1985). Хотя у них было более чем достаточно денег для покупки многого из того, что им не нужно и что их вряд ли интересует, 80% богатейших респондентов согласились с проводившими опрос Дайнером, Горвицем и Эммонсом в том, что «деньги увеличивают риск их владельца стать не очень счастливым, и все зависит от того, как их использовать». И некоторые из них действительно были несчастны. Один баснословно богатый человек вообще не мог вспомнить ни одной счастливой минуты. Одна из респонденток сказала, что деньги не способны избавить ее от страданий, которые ей причиняют проблемы ее детей. Даже те пассажиры «Титаника», которые плыли в каютах первого класса, не добрались до места назначения.

Способствует ли экономический рост росту психологического комфорта?

Стабильно ли счастье, связанное с богатством? Долго ли чувствовали себя более счастливыми Фрэнк и Ширли Мэй Капачи, выигравшие в 1998 г. в лотерею *Powerball* 195 миллионов долларов? Скорее всего, не так долго, как им казалось сначала. Как правило, победителям лотерей их выигрыши приносят лишь временную радость (Brickman et al., 1978; Argyle, 1986). Каким бы сильным ни был восторг, в конце концов эйфория проходит. Точно так же люди, чей доход увеличился за минувшее десятилетие, сегодня чувствуют себя не более счастливыми, чем те, с которыми этого не произошло (Diener et al., 1993). Как пишет Ричард Райан, «период полураспада подобной удовлетворенности очень короток» (Ryan, 1999).

Если человек не живет в окружении богачей, его сожаления по поводу своего примитивного существования тоже могут быть непродолжительными. Вот что пишет по этому поводу Роберт Франк:

> В молодости, сразу после окончания колледжа, я, будучи волонтером Корпуса мира, работал в непальской деревне. В моем однокомнатном доме не было никаких удобств — ни электричества, ни воды, ни канализации. Рацион местных жителей не отличался разнообразием, и в нем практически отсутствовало мясо. Хотя поначалу бытовые условия и шокировали меня, тем не менее самым замечательным в моем непальском опыте было то, как быстро они стали казаться мне нормальными. Понадобилось каких-нибудь несколько недель, чтобы я перестал чувствовать свою ущербность. Воистину, получая

ежемесячную стипендию в размере $40, я был богаче большинства жителей деревни и казался себе вполне преуспевающим человеком. Подобное чувство вновь вернулось ко мне лишь в последние годы (Frank, 1996).

Если отдельный человек, как правило, не чувствует себя более счастливым, когда у него появляется больше денег, то, может быть, коллективное счастье поддерживается на достаточно высоком уровне в периоды экономического подъема? Можно ли сказать, что сегодня американцы более счастливы, чем в 1940 г., когда в двух из пяти домов не было душа или ванны, отапливаться приходилось углем или дровами, а в 35% домов не было канализации (Bureau of the Census, 1994)? Или возьмем 1957 г., когда экономист Джон Гэлбрайт назвал американское общество «Обществом изобилия». Среднедушевой годовой доход соответствовал нынешним $9000. Сегодня он превышает $20 000. А это значит, что по сравнению с 1957 г. нынешнее американское общество — «вдвойне более изобильное»: на деньги сегодня можно купить в 2 раза больше. Однако не все оказались на подъеме: прилив унес яхты дальше, чем лодки, и большой диспаритет доходов свидетельствует о том, что общество больно. Тем не менее лодки тоже не стояли на месте. Сегодня на одного американца приходится в 2 раза больше автомобилей, американцы примерно в 2 раза чаще бывают в ресторанах, а микроволновые печи, цветные телевизоры с большими экранами и персональные компьютеры есть почти в каждом доме. Что касается прочей бытовой техники, то с 1960 по 1997 г.:

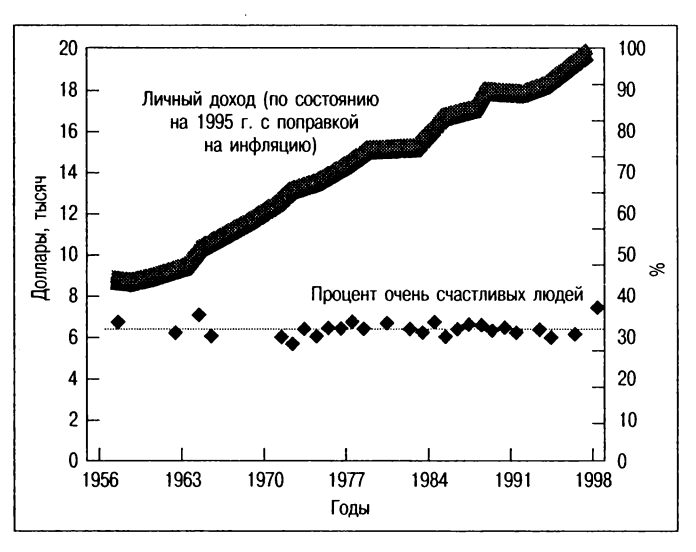
- количество семей, имеющих посудомоечные машины, возросло с 7 до 50%;
- имеющих машины для сушки одежды и белья — с 20 до 71%;
- имеющих кондиционеры — с 15 до 73% (Bureau of the Census, 1979, 1998).

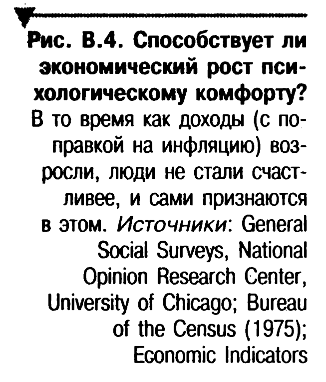
Даже то, что когда-то было роскошью (ежедневный душ в 1950 г. могли позволить себе лишь 29% американцев), в 1999 г., по данным Института Гэллапа, стало рутинной ежедневной процедурой для 75% американцев. Вашим дедушкам и бабушкам ежедневный душ был «не нужен», а вот про вас, скорее всего, этого не скажешь.

Итак, стали ли счастливее американцы, которые полагают, что «очень важно» иметь много денег, и видят, что в течение последних четырех десятилетий их доходы постепенно растут?

Нет, не стали. Как следует из данных, представленных на рис. В.4, количество тех, кто считает себя «очень счастливым», за период с 1957 по 1998 г. немного уменьшилось (с 35 до 33%). Став в 2 раза богаче, люди не стали счастливее. Одновременно увеличилось количество больных депрессией, особенно среди молодежи и людей среднего возраста (Seligman, 1989; Klerman& Wiessman, 1989; Cross-National Collaborative Group, 1992). По сравнению со своими дедушками и бабушками сегодняшние люди среднего возраста значительно более состоятельные, несколько менее счастливые, а риск депрессии и различных социальных патологий у них выше.

Трудно удержаться от поразительного вывода: за последние четыре десятилетия мы стали значительно богаче, но наше субъективное мироощущение при этом не улучшилось ни на йоту. Сказанное справедливо и в отношении европейцев, и в отношении японцев (Easterlin, 1995). В Великобритании, например, резкое увеличение количества семей, имеющих автомобили, центральное отопление и телефоны, не сопровождается увеличением количества людей, считающих себя счастливыми. Этот вывод поразителен прежде всего потому, что он бросает вызов




Рис. В.4. Способствует ли экономический рост психологическому комфорту? В то время как доходы (с поправкой на инфляцию) возросли, люди не стали счастливее, и сами признаются в этом. *Источники*: General Social Surveys, National Opinion Research Center, University of Chicago; Bureau of the Census (1975); Economic Indicators

современному материализму: *экономический рост в богатых странах не оказывает заметного позитивного влияние на мироощущение людей.*

Почему материализм не приносит удовлетворения?

То, что экономический рост в богатых странах не приносит удовлетворения их гражданам, — действительно поразительный факт. Еще более поразительна закономерность, проявляющаяся в том, что индивидуумы, наиболее активно стремящиеся к богатству, чувствуют себя менее благополучными, — закономерность, которая «очень четко проявляется во всех культурах, которые я изучал», пишет Ричард Райан (Ryan, 1999). Его коллега Тим Кассер, обобщая результаты их совместных исследований, приходит к выводу о том, что подобные ощущения типичны для всех людей, которые предпочитают собственное материальное благополучие «человеческим отношениям, самосовершенствованию и заботе об общественном благе» (Kasser, 2000). Результаты исследований Кассера и Райана (Kasser & Rayan, 1993, 1996) и их коллеги из Германии Петера Шмука (Schmuck, 2000) подтверждают результаты более ранней работы Перкинса (H. W. Perkins, 1991), который, проведя опрос 800 выпускников колледжа, показал, что среди тех из них, кто, разделяя нравственные ценности яппи, предпочел дружеским и семейным узам финансовый и профессиональный успех и престиж, считающих себя «весьма» или «очень» *несчастными* было в 2 раза больше людей, чем среди остальных их бывших соучеников.

> Зачем тратить деньги на то, без чего можно прожить, и труд – на то, что не приносит удовлетворения?
>
> Евангелие от Исайи 55:2

Прервите чтение и задумайтесь: какое событие минувшего месяца принесло вам как личности наибольшее удовлетворение? Кен Шелдон и его коллеги задавали этот и другие вопросы (о событиях минувшей недели и минувшего семестра) группе студентов университета (Sheldon et al., 2001). Затем они просили респондентов оценить, в какой мере наиболее знаменательное для них событие удовлетворило десять их различных потребностей. В качестве эмоциональных потребностей, с наибольшей полнотой удовлетворяющих им, студенты назвали самооценку, близость с окружающими и само-

стоятельность (чувство контроля над событиями собственной жизни). Деньги и роскошь как факторы, прогнозирующие удовлетворенность, оказались в самом конце списка, т. е. получили наименьшие рейтинги.

Мы знаем, чем чреват материализм для экологии и для личности... кажется, знаем. По данным социолога из Принстонского университета Роберта Вутноу, 89% из более чем 2000 респондентов (репрезентативной выборки, представляющей все слои американского общества) считают, что «наше общество слишком материалистично» (Wuthnow, 1994). Читай: *другие* слишком материалистичны. Потому что 84% респондентов также сказали, что хотели бы иметь больше денег, а 78% — что «очень или весьма важно» иметь «красивый дом, новую машину и прочие приятные вещи».

Второй закон Паркинсона: расходы растут пропорционально доходам.

Так почему же мы не чувствуем себя более счастливыми, когда у нас появляются и красивый дом, и новая машина? Почему сегодня 41% американцев (в 1973 г. их было только 13%) считают, что в машине непременно должен быть кондиционер (Schor, 1998)? И как получилось, что вчерашние предметы роскоши — музыкальные центры для слушания компакт-дисков, цветные телевизоры и персональные компьютеры — сегодня уже считаются предметами первой необходимости, а завтра будут признаны безнадежно устаревшими? (Наш первый домашний компьютер, который загружался с помощью кассетного магнитофона, казался нам просто замечательным до тех пор, пока мы не приобрели более быстродействующую машину, а она, в свою очередь, перестала удовлетворять нас после того, как появился *Pentium*, «неповоротливость» которого скоро начнет раздражать нас.)

Психология потребления базируется на двух принципах. Первый — способность человека к адаптации, а второй — наша склонность к социальному сравнению.

Феномен адаптации к определенному уровню

Суть этого феномена заключается в том, что восприятие успеха, неудачи и такие чувства, как удовлетворенность и неудовлетворенность, относительны и зависят от того, что было в прошлом. Если наши текущие достижения ниже тех, которые были у нас раньше, мы испытываем неудовлетворенность и фрустрацию; если же сегодня мы добиваемся большего, чем добивались вчера, — мы удовлетворены и считаем себя успешными.



Можно ли надеяться на то, что Люси когда-нибудь насытится «взлетами»? Нет, потому что это противоречит феномену адаптации к определенному уровню

Однако, продолжая добиваться успехов, мы скоро привыкаем к ним. Те нейтральные события, которые прежде воспринимались как хорошие, и те, которые вообще не привлекали внимания, ныне воспринимаются как депривация. Подобная трактовка помогает понять, почему, несмотря на то, что в течение нескольких последних десятилетий произошел быстрый рост его реальных доходов, среднестатистический человек не стал счастливее.

Многим из нас феномен адаптации к определенному уровню знаком не понаслышке. Более высокая покупательная способность, более заметные академические успехи и возросший социальный престиж прививают вкус к удовольствиям. Но очень быстро они перестают радовать. И теперь, чтобы получить удовольствие, нам нужно нечто большее. Как писали в свое время Филип Брикман и Дональд Кемпбелл, «сто́ит лишь задуматься над удовлетворением, которое мы получаем от какого-либо достижения, как на смену ему в конце концов приходят новое безразличие и еще более сильная тяга к более значительным достижениям» (Brickman & Campbell, 1971).

Социальное сравнение

В главе 2 мы уже говорили о той роли, которую играет в нашей жизни социальное сравнение. Наша самооценка зависит от того, с кем мы себя сравниваем. Мы чувствуем себя бестолковыми и неуклюжими только рядом с теми, кто сообразителен и ловок. Если один из бейсболистов подписал контракт на $10 миллионов в год, то его товарищ по команде, получающий $7 миллионов, может испытывать неудовлетворенность. (Эволюционные психологи полагают, что мужчина стремится накопить и продемонстрировать окружающим больше ресурсов, чем есть у других мужчин, по той же самой причине, по какой петухи щеголяют друг перед другом своим хвостовым оперением: конкуренция за внимание представительниц женского пола.) Неутолимая жажда роскоши есть отражение нашего стремления сравнивать себя с теми, кто имеет больше нас: поднимаясь вверх по лестнице богатства или успеха, мы преимущественно сравниваем себя с теми, кто оказался на той же ступени, что и мы, или выше. Люди, живущие в обществах, где велик разрыв между бедными и очень богатыми, и сравнивающие себя с последними, испытывают чувство неудовлетворенности. Пропасть между бедными и богатыми углубилась, отмечает Майкл Хагерти, и этим объясняется, почему, несмотря на возросшее изобилие, счастливых людей больше не стало (Hagerty, 2000). Как правило, люди чувствуют себя более счастливыми тогда, когда доходы примерно одинаковы и рядом мало людей, чье финансовое положение несравненно лучше их собственного.

Распространенным следствием сравнения с «вышестоящими» является то, что в главе 10 было названо *относительной депривацией*. Это чувство создается, в частности, телевидением: мы осознаем, что у других есть нечто такое, чего нет у нас. Чем больше люди смотрят телепередачи и телесериалы и сравнивают свой образ жизни с образом жизни экранных персонажей, тем активнее растут их собственные материальные желания (Schor, 1998).

Такие феномены, как адаптация к определенному уровню и социальное сравнение, имеют последствия, над которыми нельзя не задуматься: только для того, чтобы *поддерживать* удовлетворенность, критерием которой являются материальные достижения, требуются постоянно возрастающие финансовые «вливания». «Бедность, — говорил Платон, — заключается не в уменьшившемся богатстве человека, а в его возросшей алчности».

К счастью, адаптация помогает нам приспосабливаться и к более скромному уровню жизни, когда мы решаем упростить свою жизнь или когда вынуждены пойти на это. Когда наш кошелек «худеет», поначалу мы воспринимаем это болезненно. Но в конце концов приспосабливаемся к новой реальности. После того как в 1970-е гг. цены на бензин резко подскочили, североамериканцы смогли намного сократить свою «потребность» в больших, сжигающих много топлива автомобилях.

> Какой бы безысходной ни казалась ночь, утро принесет радость.
>
> Псалтырь 30:5

Новозеландский психолог Ричард Камманн понял это еще 20 лет назад: «Объективные обстоятельства жизни играют в теории счастья пренебрежимо малую роль» (Kammann, 1983). Люди, живущие там, где все живут в домах общей площадью не более 360 м², скорее всего, не будут более счастливыми, чем живущие там, где у всех домá общей площадью 180 м². Это правда: обстоятельства действительно влияют на наше настроение, но это влияние временное, и нередко ответы людей на вопрос, счастливы ли они, отражают именно это краткосрочное воздействие. Однако эмоциональное воздействие таких значимых событий, как потеря работы или разрыв с любимым человеком, сходит на нет значительно быстрее, чем многие думают (Gilbert et al., 1998). Радостные события — повышение зарплаты, победа в крупном соревновании, важный экзамен, сданный на «отлично», — делают нас счастливыми; и это ощущение сохраняется до тех пор, пока мы не привыкаем к нему. Неприятные события — супружеская ссора, неудача на работе, социальный конфликт — огорчают нас, но редко более чем на несколько дней.

> Все наши желания, за исключением тех, которые можно удовлетворить, имея очень небольшой доход, — не более чем фантазии.
>
> *Генри Сент-Джон*
> Письмо к Свифту, 1719

Даже жертвы автомобильных аварий, на всю жизнь оставшиеся парализованными, слепые люди и люди с другими тяжкими признаками инвалидности, как правило, мужественно приспосабливаются к обстоятельствам. Они привыкают к своей инвалидности и достигают нормального или близкого к нему уровня удовлетворенности жизнью (Brickmann et al., 1978; Chwalisz et al., 1988; Shulz & Decker, 1985). Разумеется, жертвы автомобильных аварий хотели бы быть здоровыми, а многие из нас завидуют тем, кто выигрывает в лотерею. Но после некоторого периода адаптации приходишь к поразительному выводу: и люди, ставшие инвалидами после автомобильных аварий, и мы, и выигравшие в лотерею, не сильно отличаемся друг от друга в том, что касается обыденного, повседневного счастья. Адаптационные возможности людей поистине неисчерпаемы.

На пути к разумному потреблению

Можно ли утверждать, что способность людей привыкать к новым удовольствиям и сравнивать свою жизнь с жизнью окружающих питают непрерывный спиралеобразный рост материализма и потребительской активности? Или, возможно, на смену материализму придет нечто менее вызывающее, некий «постматериализм»? Способно ли образование изменить ситуацию? Или оно недостаточно убедительно, ведь знать, что курение причиняет вред, еще не значит бросить курить? А может быть, все-таки, если люди узнают о том, что связь между богатством и благополучием весьма слаба, они внесут свой вклад в устойчивое будущее?

Из главы 4 мы знаем, что на поведение влияют не только установки, но и различные внешние обстоятельства и что нередко установки следуют за поведением.

А это значит, что вызвать более приемлемое с точки зрения экологии поведение могут самые разные факторы, в том числе и государственная политика, основанная на материальном стимулировании бережного отношения к природным ресурсам, пропаганда, направленная на выработку приверженности определенному поведению, отказ от Я-мышления в пользу Мы-мышления и от заботы о настоящем — в пользу заботы о будущем (Stern, 2000; Mc-Kenzie-Mohr, 2000; Winter, 2000). Образование — а именно оно и является целью данной главы — тоже играет определенную роль, и нужна информация о том, что Джордж Говард назвал «Мыслями, убийственными для мира, ресурсы которого ограничены» (см. «Проблема крупным планом»).

> Сколь велико ни было бы различие между людьми, существует некий баланс радости и печали, уравнивающий всех.
>
> *Ларошфуко*
> Максимы, 1665

Как уже было сказано выше, конец XX в. был отмечен ростом материализма и потребления, причем с наибольшей силой это проявилось в США. Когда сотрудники компании *Roper*, проводившей опрос общественного мнения, спрашивали у респондентов, что, по их мнению, делает «жизнь хорошей», ответ «много денег» в 1975 г. был получен от 38% респондентов, а в 1996 г. — от 63% (Putnam, 2000). С утверждением «Я не могу позволить себе всего того, что мне действительно нужно» согласны 39% американцев, зарабатывающих от $75 000 до $100 000 в год (Schor, 1998).

Однако есть признаки начавшегося сдвига в сторону постматериалистских ценностей. Он происходит по мере того, как люди:

- осознают такие реалии, как рост народонаселения, изменение климата, уничтожение дикой природы и исчезновение многих видов животных и растений;
- понимают, что погоня за материальными благами делает их менее счастливыми;
- понимают, что экономический рост богатых стран не принес их гражданам удовлетворения.

У людей, стремящихся к постоянному пополнению «запасов», нередко скапливаются кучи компакт-дисков, которые они ни разу не слушали; в шкафах полно одежды, которая редко надевается, а гаражи забиты роскошными авто, но все это не приносит им радости. Мы стали жить в более просторных домах, но у нас появилось больше распавшихся семей; мы имеем более высокие доходы, но у нас больше неблагополучных подростков; у нас стало больше психиатров и больше людей, нуждающихся в их услугах. Станет ли в новом веке чрезмерное потребление, бывшее в конце прошлого века индикатором социального статуса, еще более уродливым?

Одним из первых, кто обратил внимание на начавшийся спад потребительского ажиотажа, был Рональд Инглхарт, социолог, проводивший опросы общественного мнения и изучавший состояние нравственности в разных странах (Inglehart, 1990). И в Европе, и в Северной Америке он заметил признаки того, что формирующееся новое поколение больше волнуют человеческие отношения, сохранение природы и смысл жизни, нежели проблемы экономического роста и обороноспособности страны. Экс-президент Чехии, поэт и прозаик Вацлав Гавел писал: «Чтобы мир изменился к лучшему, должно измениться человеческое сознание»

(Havel, 1990). Людям необходимо проникнуться «более глубоким чувством ответственности перед миром, иными словами — ответственностью перед чем-то более значимым, чем наше собственное Я». Специалист по проведению опросов общественного мнения Джордж Гэллап-младший считает, что желание людей думать не только о себе, но и о «вечном», становится все более заметным: «Одной из двух тенденций, доминирующих в современном обществе, является [наряду со стремлением к более глубоким и более осмысленным отношениям] — поиск духовных ценностей» (George Gallup, Jr., 1998). С 1994 по конец 1998 г. количество американцев, испытывающих потребность «в нравственном совершенствовании», возросло с 58 до 82% (Gallup, 1998). Одним из аспектов современной духовности нередко становится беспокойство о том, как человечество «управляет» природными ресурсами Земли.

Вклад психологии в устойчивое будущее отчасти будет определяться ее достижениями в изучении таких феноменов, как убеждение, адаптация и социальное сравнение. Результаты исследований, проведенных Маршаллом Дермером и его коллегами, позволяют говорить, что любой опыт, понижающий «планку» наших стандартов сравнения, способен «охладить потребительский пыл» (Dermer et al., 1979). В одном из проведенных ими экспериментов испытуемые, студентки Университета штата Висконсин (г. Милуоки), должны были вообразить себя в условиях депривации. После того как женщины либо ознакомились с непростыми условиями жизни в их городе в 1900 г., либо представили себе, что они получили тяжелые ожоги, рубцы от которых обезобразили их, а затем описали свои чувства, связанные с этим, удовлетворенность их собственной жизнью заметно возросла. В другом эксперименте, проведенном Дженнифер Крокер и Лисой Галло, одна группа испытуемых писала пять предложений, начинавшихся словами «Я рад, что я не...», а вторая — пять предложений, начинавшихся словами «Мне хотелось бы быть...» (Crocker & Gallo, 1985). После этого оказалось, что члены первой группы настроены более оптимистично и больше удовлетворены своей жизнью, чем члены второй группы. Похоже, что люди интуитивно понимают, какую пользу приносит сравнение с теми, кому живется хуже, чем тебе. Человек, самооценка которого оказалась под угрозой, нередко ищет то, что может помочь ему вырасти

Проблема крупным планом

Мысли, убийственные для мира, ресурсы которого ограниченны

- Потребление делает людей счастливыми. «Когда мы купим этот охотничий домик, я буду счастлив».
- Наплевательское отношение к будущему. «Будущее само позаботится о себе. Я живу сейчас».
- Приобретать — это хорошо. «Чем больше, тем лучше».
- Алчность — это хорошо. «Мы все должны иметь столько, сколько можем себе позволить».
- Лучше платить меньше, чем больше. «Не облагайте налогом бензин, чтобы приучить экономить его. Мне нужно дешевое топливо».
- Нечего чинить то, что пока еще не сломалось. «Те, кто говорят о потеплении климата, могут и ошибаться».

Источник: Ceorge S. Howard (2000). Adapting Human Lifestyle for the 21st Century. American Psychologist, 55, 509–515

в собственных глазах, и сравнивает себя с тем, кто менее удачлив (Gibbons & Gerrard, 1989; Reis et al., 1993; Taylor, 1989). Осознание того, что другим еще хуже, помогает нам не забывать о собственном везении и заставляет задуматься о том, что, возможно, нам вовсе *не нужно* все это «барахло»: «Отчаиваться из-за отсутствия башмаков можно лишь до той поры, пока не увидишь человека, у которого нет ног» — гласит персидская пословица.

Психология вносит свой вклад в создание надежного будущего и посредством изучения того, что может быть названо хорошей жизнью. Если материализм не улучшает качества жизни, то что же, в таком случае, улучшает его? В главе 11 мы уже говорили о том, что близкие, доверительные отношения удовлетворяют нашу глубокую потребность «принадлежать». Вероятность того, что люди, имеющие близких друзей или хорошие семьи, считают себя «очень счастливыми», весьма велика. Религиозные общины зачастую становятся не только источниками подобных связей: многие обретают в них и смысл жизни, и надежду. Это помогает понять результаты опросов 35 000 американцев, проведенных Национальным исследовательским центром изучения общественного мнения начиная с 1972 г.: «очень счастливыми» назвали себя 27% тех респондентов, которые никогда не посещают церковь или посещают ее редко; среди тех, кто регулярно бывает в церкви, «очень счастливых» оказалось 47% (Myers, 2000). Такие позитивные личностные качества, как оптимизм, самоуважение, воспринимаемый контроль над обстоятельствами, экстравертность, — тоже способствуют тому, что жизнь складывается более счастливо. Этому же способствует и работа, и всевозможные увлечения, заполняющие свободное время и требующие именно тех навыков, которыми человек владеет. Между взвинченностью, вызванной перенапряжением, и стрессом и апатией, вызванной недостаточной загруженностью и скукой, лежит область *равномерного движения*, в которой человек, поглощенный делом, забывает и о себе, и о времени (Csikszentmihalyi, 1990, 1999). Результаты опросов владельцев электронных пейджеров свидетельствуют о том, что людей значительно больше радует не пассивное, бездумное существование, а поглощенность непростым делом, которое заставляет их «выкладываться» эмоционально и интеллектуально. Действительно, чем *дешевле* досуг (а более дешевый досуг требует от человека активного личного участия), тем *большее удовольствие* он доставляет. Многим людям больше нравится возиться в саду или общаться с друзьями, чем кататься на катере или смотреть телевизор. Наибольшее удовлетворение приносит досуг, не требующий серьезных финансовых затрат.

Воистину, это хорошая новость. То, что делает нашу жизнь действительно счастливой, — сердечные отношения, подлинная, дающая надежду религиозность, позитивные качества характера, работа и активный отдых — все это вечные ценности.

Резюме

Улучшают ли материализм и потребление эмоциональное состояние людей? Если судить по тому, что студенты колледжей считают нравственными ценностями, и по той «лихорадочной погоне» за роскошью, которой отмечен конец XX в. в Америке, американцы — и в меньшей степени граждане других стран Запада — живут в эпоху материализма.

Правда ли, что благополучие зависит от богатства? Люди, живущие в богатых странах, действительно более счастливы и больше удовлетворены своей судьбой.

чем люди, живущие в бедных странах, однако при переходе от относительно богатых стран к очень богатым корреляция между богатством и благополучием ослабевает. А как обстоят дела в пределах одной страны? Можно ли сказать, что богатые счастливее тех, кто принадлежит к рабочему классу? В известной мере, да, но и в данном случае наблюдается то же самое: с определенного момента увеличение доходов перестает приносить дивиденды в виде высокой удовлетворенности жизнью и большего благополучия, о чем свидетельствуют результаты опросов очень богатых людей и тех, кому повезло выиграть крупную сумму денег в лотерею. Как повлиял на людей экономический рост? Сделал ли он их более счастливыми? Ничуть. Об этом можно судить на основании того, что после 1960 г., когда страна богатела, число людей, считающих себя счастливыми, несколько уменьшилось, а число страдающих депрессией возросло.

Два принципа помогают понять, почему материализм не способен принести удовлетворение: феномен адаптации к определенному уровню и социальное сравнение. Мы быстро привыкаем к растущим доходам и к растущему потреблению. И, сравнивая себя с другими, можем решить, что в нашей собственной жизни ничего не изменилось.



Послесловие

Если вы прочитали всю эту книгу от начала до конца, значит, ваше знакомство с социальной психологией состоялось. В предисловии я выразил надежду на то, что моя книга «будет одновременно и строго научной и человечной, безупречной с точки зрения представленного в ней фактического материала и увлекательной». Вам, а не мне судить о том, смог ли я реализовать этот замысел. Но я должен признаться, что работа над книгой доставила мне, ее автору, большое наслаждение. Если и вам, моим читателям, она принесет хотя бы часть того удовольствия, пользы и удовлетворения, которые принесла мне, моя радость будет еще больше.

Я убежден, что знание социальной психологии способно обуздать интуицию критическим мышлением, иллюзии — пониманием, а склонность к поспешным суждениям — сочувствием. В 13 главах этой книги и в модулях изложены представления социальных психологов об установках и убеждении, о любви и ненависти, о конформизме и независимости. Мы попытались ответить на некоторые увлекательные вопросы. Как установки влияют на поведение и как они зависят от него? Почему в одних случаях люди помогают, а в других — вредят друг другу? Что порождает социальные конфликты и что нужно сделать для того, чтобы кулак разжался и превратился в ладонь, протянутую для рукопожатия? Ответы на эти вопросы расширяют наш кругозор. А как говорил Оливер Уэнделл Холмс, «сознание, обогащенное какой-то значительной мыслью, больше никогда не возвращается в исходное состояние». Я сам убедился в этом на собственном опыте. Возможно, вы согласитесь со мной, когда станете образованными людьми благодаря этому курсу и другим.

Дэвид Дж. Майерс,
davidmyers. org

Глоссарий

Автокинетическое движение (*Autokinetic phenomenon*). Самодвижение (от греческих слов *auto* — «само» и *kinçticós* — движение). Кажущееся движение светящейся точки в темноте. Возможно, вам самим приходилось испытывать нечто подобное: вы думали, что увидели в небе летящий спутник, но позднее поняли, что это была просто одинокая звезда.

Агрессия (*Aggression*). Физическое или вербальное поведение, цель которого — причинение вреда кому-либо. В лабораторных экспериментах агрессивность проявляется в причинении физической боли (удар электрическим током) или в высказываниях, оскорбительных для того, в чей адрес они направлены. Согласно этому социально-психологическому определению, человек может быть социально настойчивым, но совершенно не агрессивным.

Альтруизм (*Altruism*). Готовность к оказанию бескорыстной помощи без оглядки на собственные эгоистические интересы.

Арбитраж (*Arbitration*). Разрешение конфликта при участии третьей, нейтральной, стороны, изучающей позиции и интересы обеих сторон и принимающей решение, которое они обязаны выполнять.

Аутгруппа (*Outgroup*). Представители какой-либо чужой группы («они»), которые воспринимаются как существенно отличающиеся от «своих».

Бихевиоральная медицина (*Behavioral medicine*). Междисциплинарная область науки, интегрирующая и применяющая на практике бихевиоральные и медицинские знания о здоровье и болезни.

Бихевиоральное подтверждение (*Behavioral confirmation*). Тип самореализующихся прогнозов, отличающийся тем, что социальные ожидания людей заставляют их вести себя таким образом, что оправдываются ожидания окружающих, связанные с ними.

Близость территориальная (*Proximity*). Территориальная близость (более точный термин — «функциональное расстояние») — очень надежный прогностический параметр взаимной симпатии людей.

Боязнь оценки (*Evaluation apprehension*). Неравнодушие к тому, как нас оценивают окружающие.

Бытовой реализм (*Mundane realism*). Степень внешнего соответствия эксперимента реальным житейским ситуациям.

Взаимность самораскрытия (*Disclosure reciprocity*). Соответствие искренности и откровенности одного собеседника искренности и откровенности другого.

Взаимодействие (*Interaction*). Влияние, которое оказывает один фактор (например, биологический) на другой (например, на окружающую среду).

Взаимодополнительность (*Complementarity*). Распространенная точка зрения на взаимоотношения двух людей, согласно которой каждый из них ищет в другом то, чего нет у него самого. Спорная гипотеза взаимодополнительности исходит из того, что «противоположности притягиваются» и дополняют друг друга.

Внутригрупповая пристрастность (*Ingroup bias*). Склонность к необъективной оценке собственной группы.

Возврат к среднему (*Regression toward the average*). Статистическая тенденция, проявляющаяся в том, что экстремальное поведение индивидуума или его экстремальные оценки возвращаются на свойственный ему средний уровень.

Возможные Я (*Possible selves*). Образы, которым мы хотели бы или боимся соответствовать в будущем.

Враждебная агрессия (*Hostile aggression*). Агрессия, являющаяся следствием злости и совершаемая для ее демонстрации (также называется аффективной агрессией).

Выделение подтипов (*Subtyping*). Выделение в отдельную группу индивидов, не соответствующих нашим стереотипным представлениям о той большой группе, к которой они принадлежат (например, «чернокожие представители среднего класса», «женщины-феминистки» и т. д.). Выделяя подтипы, мы защищаем свои предвзятые мнения.

Гендер (*Gender*). В психологии — биологические или социальные характеристики, с помощью которых людей определяют как мужчин и женщин. Поскольку «пол» является биологической категорией, социальные психологи иногда говорят о биологически обусловленных различиях между мужчинами и женщинами как о «половых различиях».

Гендерная роль (*Gender role*). Поведенческие ожидания (нормы), которые окружающие связывают с мужчинами и с женщинами.

Гипотеза (*Hypothesis*). Подлежащее экспериментальной проверке предположение о возможном существовании связи между разными событиями.

Группа (*Group*). Два человека (или более), которые взаимодействуют друг с другом дольше, чем несколько мгновений, влияют друг на друга и воспринимают себя как «мы».

Групповая поляризация (*Group polarization*). Вызванное группой усиление тенденций, ранее присущих ее членам; не раскол, а усиление *средней* тенденции членов группы.

Двухступенчатый коммуникационный поток (*Two-step flow of communication*). Распространенный способ реализации влияния средств массовой информации, отличающийся тем, что проводниками этого влияния в массы становятся так называемые «лидеры мнения», которые в дальнейшем влияют на остальных.

Двухфакторная теория эмоций (*Two-factor theory of emotion*). Теория, согласно которой, если верно, что любовь-страсть есть состояние крайнего возбуждения, которому дается наименование «любовь», то все, что будет способствовать усилению этого возбуждения, будет способствовать и усилению любовного чувства, т. е. эмоция = возбуждение × наименование.

Деиндивидуализация (*Deindividuation*). Утрата самоосознания и способности оценивать происходящее; имеет место в групповых ситуациях, предполагающих быструю реакцию как на «хорошие» групповые нормы, так и на «плохие».

Депрессивный реализм (*Depressive realism*). Склонность людей, пребывающих в состоянии несильной депрессии, к объективным суждениям, атрибуциям и прогнозам, а не к предрасположенности в пользу своего Я.

Дискриминация (*Discrimination*). Ничем не оправданное негативное отношение к какой-либо группе или к ее членам.

Доверие к источнику информации (*Credibility*). Убедительность. Коммуникатор, вызывающий доверие, воспринимается и как специалист, и как человек, на мнение которого можно положиться.

Доступность эвристики (*Availability heuristic*). Эффективный, но часто ошибочный способ оценки вероятности событий с точки зрения их доступности в памяти. Если примеры чего-либо быстро приходят на ум, мы делаем вывод о том, что это — типичный случай.

Дуалистическая система установок (*Dual attitudes*). Сосуществование разных имплицитных (автоматических) и эксплицитных (сознательно контролируемых) установок относительно одного и того же объекта. Вербализованные эксплицитные установки изменяются под влиянием просвещения и убеждения; имплицитные установки медленно трансформируются в результате практического опыта, формирующего новые привычки.

Естественный отбор (*Natural selection*). Эволюционный процесс, в ходе которого у биологических видов формируются и сохраняются те черты, которые обеспечивают их выживание и репродукцию в данных конкретных условиях.

Зависимая переменная (*Dependent variable*). Измеряемая переменная, названная так потому, что она может зависеть от переменной, которой манипулирует экспериментатор.

«Зайцы» (*Free riders*). Люди, извлекающие выгоду из своей принадлежности к группе, но приносящие ей мало пользы.

Замещение (*Displacement*). Агрессивные действия индивида в отношении объекта, непричастного к его фрустрации. Как правило, таким «без вины виноватым» становится тот, кто менее опасен для индивида, или тот, кто имеет более низкий социальный статус.

Зеркальное восприятие (*Mirror-image perception*). Представления участников конфликта друг о друге. Например, каждый из них может считать самого себя порядочным человеком, который стремится к согласию, а другого — «дьяволом во плоти» и агрессором.

Игры с ненулевой суммой (*Non-zero-sum games*). Игры, в которых выигрыш одного участника не всегда означает проигрыш другого и равен ему. Сотрудничая друг с другом, оба участника могут либо выиграть, либо проиграть. (Называются также *ситуациями со смешанными мотивами*.)

Иллюзия контроля (*Illusion of control*). Ошибочное восприятие неконтролируемых событий либо как подлежащих собственному контролю, либо как более контролируемых, чем они есть на самом деле.

Иллюзорная взаимосвязь (*Illusory correlation*). (1). Восприятие взаимосвязи событий там, где такая связь отсутствует, или восприятие более тесной связи, чем есть на самом деле. (2). Ложное впечатление о существовании корреляции между двумя переменными.

Инграциация (*Ingratiation*). Использование стратегий, например лести, предназначенных для того, чтобы завоевать чье-либо расположение.

Ингруппа (*Ingroup*). Люди, связанные между собой чувством «мы», ощущением принадлежности к одной группе и общей для всех идентификацией.

Индивидуализм (*Individualism*). Система ценностей, в которой приоритет принадлежит личным целям человека, а не целям группы, а самоидентификация осуществляется скорее с позиции личных атрибуций, а не отождествлением себя с группой.

Инстинктивное поведение (*Instinctive behavior*). Врожденная, не являющаяся результатом научения модель поведения, присущая всем представителям данного биологического вида.

Инструментальная агрессия (*Instrumental aggression*). Агрессия, являющаяся средством достижения какой-либо иной цели.

Интегральное соглашение (*Integrative agreement*). Соглашение, учитывающие интересы обеих сторон к их обоюдной выгоде. Кратко его суть может быть сформулирована так: «я выиграл — ты выиграл».

Информационное влияние (*Informational influence*). Конформизм, являющийся следствием согласия с мнением других людей на основании представленных доказательств.

Канал коммуникации (*Channel of communication*). Способ передачи информации — личная беседа, письмо, аудио- или видеозапись или любой другой.

Катарсис (*Catharsis*). Эмоциональная разрядка. Согласно катартическому пониманию агрессии, уровень агрессивности снижается, когда человек «сбрасывает» агрессивную энергию, либо совершая реальные агрессивные поступки, либо представляя их в своем воображении.

Клиническая психология (*Clinical psychology*). Обследование, диагностика и лечение людей с психологическими проблемами.

Когнитивный диссонанс (*Cognitive dissonance*). Напряжение, возникающее у человека, осознающего несовместимость одновременного сосуществования двух позиций. Например, когнитивный диссонанс может возникнуть, когда мы осознаем, что без достаточных на то оснований действовали вразрез со своими установками или приняли решение в пользу одной альтернативы, хотя логичнее было бы отдать предпочтение другой.

Коллективизм (*Collectivism*). Система нравственных ценностей, в которой приоритет принадлежит целям группы (обычно в качестве такой группы выступает семья в широком смысле этого слова или группа на производстве); самоидентификация человека происходит в соответствии с этим подходом.

Контакты равного статуса (*Equal-status contact*). Контакты на основе равенства. Подобно тому как отношения между людьми, принадлежащими к разным слоям общества, формируют установки, соответствующие этим отношениям, так и отношения «на равных» формируют установки, соответствующие этим отношениям. Следовательно, межрасовые контакты между людьми равного статуса благоприятствуют изживанию расовых предрассудков.

Конфликт (*Conflict*). Воспринимаемая несовместимость действий или целей.

Конформизм (*Conformity*). Изменение поведения или убеждений вследствие реального или воображаемого давления группы.

Корреляционное исследование (*Correlational research*). Изучение естественно возникающей связи между переменными.

Косвенный способ убеждения (*Peripheral route to persuasion*). Убеждение, являющееся следствием влияния на людей таких случайных факторов, как, например, внешность коммуникатора.

Культура (*Culture*). Совокупность устойчивых моделей поведения, идей, установок и традиций, разделяемых большой группой людей и передаваемых из поколения в поколение.

Лидерство (*Leadership*). Процесс, посредством которого определенные члены группы мотивируют остальных и направляют действия всего коллектива.

Личностное пространство (*Personal space*). Некая буферная зона, которую каждый из нас стремится сохранять вокруг себя. Ее размер зависит от того, насколько близко мы знакомы с тем человеком, который в данный момент находится рядом с нами.

Локус контроля (*Locus of control*). Степень восприятия людьми собственной жизни как результата их личных усилий и действий или стечения обстоятельств и внешних факторов.

Любовь-дружба (*Companionate love*). Чувство, которое мы испытываем к тем, чья жизнь тесно связана с нашей собственной.

Любовь-страсть (*Passionate love*). Состояние сильного влечения к единению с другим человеком. Люди, страстно влюбленные друг в друга, буквально растворяются один в другом; добиваясь любви предмета своих мечтаний, человек чувствует себя на седьмом небе от счастья, теряя ее — впадает в отчаяние.

Метод мнимого источника информации (*Bogus pipeline*). Метод, к которому прибегают экспериментаторы для выяснения истинных установок испытуемых. Сначала испытуемых убеждают в том, что в распоряжении исследователя есть некий прибор для измерения психологических реакций, который «умеет» определять по ним их личные установки. Затем их просят предсказать, какие ответы он даст. В результате испытуемый «разоблачает» себя.

Моральная эксклюзия (*Moral exclusion*). Восприятие определенных людей или групп как находящихся за пределами той «территории», на которой действуют нравственные ценности воспринимающего и его представления о справедливости. Противоположностью моральной эксклюзии является *моральная инклюзия* — восприятие других как находящихся в зоне действия моральных принципов воспринимающего.

Мышление, противоречащее фактам (*Counterfactual thinking*). Воображаемые ситуации, которые могли бы быть, но не сложились.

Натуралистическое заблуждение (*Naturalist fallacy*). Ошибка, вызванная тем, что то, что доступно наблюдению, определяется как хорошее. Например, то, что типично, то нормально, а то, что нормально, — хорошо.

Независимая переменная (*Independent variable*). Экспериментальный фактор, которым манипулирует исследователь.

Норма взаимности (*Reciprocity norm*). Ожидание того, что люди станут помогать тем, кто помог им, а не будут причинять им вред.

Норма социальной ответственности (*Social responsibility norm*). Ожидание того, что люди станут помогать тем, кто зависит от них.

Нормативное влияние (*Normative influence*). Конформизм, основанный на желании индивидуума оправдать ожидания окружающих, нередко для того, чтобы заслужить их одобрение.

Нормы (*Norms*). Правила общепринятого и ожидаемого поведения. Нормы *предписывают* людям, как им следует вести себя. (В другом смысле слово «нормы» также описывает поведение, которое демонстрируют большинство людей, т. е. то, что считается *нормальным*.)

Огруппленное мышление (*Groupthink*). «Мышление членов сплоченной группы в условиях, когда доминирующим становится поиск согласия, который оказывается сильнее реалистической оценки альтернативных действий» (Irving Janis, 1971).

Одобрение (*Acceptance*). Конформизм, предполагающий не только действия, но и убеждения, соответствующие социальному давлению.

Отбор по принципу родовой принадлежности (*Kin selection*). Концепция, согласно которой в результате эволюции сформировалась модель альтруизма, благоприятствующая выживанию носителей общих генов. Отсюда и наша склонность помогать в первую очередь близким родственникам.

Относительная депривация (*Relative deprivation*). Восприятие самого себя как человека, менее благополучного, чем окружающие.

Ошибка хиндсайта (*Hindsight bias*). Тенденция индивидуума преувеличивать свою способность предвидеть последствия того или иного события после того, как они уже известны. Суть этого феномена выражает фраза «Так я и знал!»

Переговоры (*Bargaining*). Поиск согласия в ходе прямых контактов участников конфликта.

Плюралистическое неведение (*Pluralistic ignorance*). Ложное представление о мыслях, чувствах и реакциях окружающих.

Поведенческие подсказки экспериментатора (*Demand characteristics*). Особенности поведения экспериментатора и самого эксперимента, которые могут подсказать испытуемому, какого именно поведения от него ждут.

Полевое исследование (*Field research*). Исследование, проведенное за пределами лаборатории, в реальных условиях.

Посредничество (*Mediation*). Попытка, предпринимаемая третьей, нейтральной, стороной для разрешения конфликта и направленная на то, чтобы облегчить конфликтующим сторонам общение и выдвинуть конкретные предложения.

Постепенные и обоюдные инициативы по разрядке напряженности — ПОИР (*GRIT*). Стратегия, целью которой является смягчение международной напряженности.

Прайминг (*Priming*). Активация определенных ассоциаций, хранящихся в памяти.

Предрасположение в пользу своего Я (*Self-serving bias*). Склонность к благосклонному отношению к собственной персоне.

Предрасположение в пользу своей расы (*Own-race bias*). Тенденция, проявляющаяся в том, что представители нашей собственной расы, в отличие от представителей других рас, не кажутся нам «на одно лицо».

Предрассудок (*Prejudice*). Ничем не оправданное негативное суждение об определенной группе и ее представителях.

Предубеждение против доказательств (*Confirmation bias*). Склонность к поиску информации, подтверждающей наши предвзятые мнения.

Прививка установок (*Attitude inoculation*). Несильная атака на установки людей, подготавливающая почву («иммунитет») для дальнейших более серьезных атак.

Привлекательность (*Attractiveness*). Обладание качествами, импонирующими аудитории. Привлекательный коммуникатор (нередко в таком качестве выступает человек, похожий на большинство своих слушателей) наиболее убедителен в тех случаях, когда речь идет о субъективных предпочтениях.

Приобретенная беспомощность (*Learned helplessness*). Безнадежность и покорность судьбе, которые появляются у человека или у животного, если он не чувствует себя в силах контролировать повторяющиеся негативные события.

Просоциальное поведение (*Prosocial behavior*). Позитивное, конструктивное и полезное для общества поведение; его противоположность — антисоциальное поведение.

Прямой способ убеждения (*Central route to persuasion*). Убеждение, которое имеет место, когда заинтересованные люди сосредоточены на приводимых аргументах и благосклонно реагируют на них.

Психология здоровья (*Health psychology*). Раздел психологической науки, являющийся теоретическими основами бихевиоральной медицины.

Предубеждение соответствия. *См. Фундаментальная ошибка атрибуции.*

Расизм (*Racism*). (1). Предрассудки и дискриминационное поведение индивида по отношению к представителям какой-либо расы. (2). Институциональная практика (возможно, даже не мотивированная предрассудком), проявляющаяся в том, что представителям какой-то определенной расы отводится подчиненное положение.

Реактивное сопротивление (*Reactance*). (1). Мотивированная защита чувства личной свободы или его восстановление. (2). Желание индивида утвердить чувство личной свободы.

Роль (*Role*). Совокупность норм, определяющая поведение человека, занимающего определенное социальное положение.

Самомониторинг (*Self-monitoring*). Повышенное внимание индивида к собственному поведению в разных социальных ситуациях и его модификация с целью создания благоприятного впечатления.

Самоосознание (*Self-awareness*). Состояние сознания индивидуума, при котором его внимание сосредоточено на самом себе. Делает людей более чувствительными по отношению к собственным установкам и диспозициям.

Самопрезентация (*Self-presentation*). Акт самовыражения и поведения индивида, цель которого — создание либо благоприятного впечатления, либо впечатления, соответствующего его идеалам.

Самораскрытие (*Self-disclosure*). Раскрытие сокровенных аспектов своего Я перед другими людьми.

Самоуважение (*Self-esteem*). Целостная оценка человеком самого себя или чувство собственного достоинства.

Самоэффективность (*Self-efficacy*). Ощущение собственной компетентности и эффективности, являющееся следствием самоуважения, чувства собственного достоинства индивидуума.

Сексизм (*Sexism*). (1). Предвзятые установки индивида или его дискриминирующие действия в отношении лиц того или другого пола. (2). Институциональная практика (даже и не мотивированная предрассудком), в результате которой представители того или иного пола оказываются в положении подчиненных.

Секта, или новое религиозное движение (*Cult*). Группа людей, для которой, как правило, характерны: 1) совершенно определенные ритуалы и убеждения, связанные с их преданностью богу или человеку; 2) изоляция от окружающей их «дьявольской» культуры; 3) наличие харизматического лидера. (В отличие от секты ересь есть ответвление от официальной религии.)

Случайная выборка (*Random sample*). Способ проведения опросов общественного мнения, отличающийся тем, что каждый представитель популяции имеет равные шансы оказаться в роли респондента.

Случайное распределение (*Random assignment*). Способ распределения испытуемых между разными экспериментальными условиями, отличающийся тем, что шансы каждого из них оказаться в той или иной группе равны. (Обратите внимание на то, что *случайная выборка* в опросах общественного мнения и *случайное распределение* при проведении лабораторных исследований — не одно и то же. Случайная выборка помогает выявлять причину и следствие, а случайное распределение — распространять выводы, сделанные на основании результатов эксперимента, на всю популяцию.)

Согласие, основанное на информированности (*Informed consent*). Этический принцип, требующий от исследователя сообщать потенциальным испытуемым достаточно информации для того, чтобы они могли осознанно принять решение об участии или неучастии в эксперименте.

Создание препятствий самому себе (*Self-handicapping*). Защита собственного Я с помощью таких действий, которые в будущем позволят легко объяснить неудачу, если таковая случится.

Соисполнители (*Co-actors*). Люди, работающие индивидуально в условиях, которые не предполагают соревнования между ними.

Справедливость (*Equity*). Условия, при которых то, что два человека получают от своих отношений, пропорционально их вкладу в эти отношения. Обратите внимание на то, что оценка результатов как справедливых не всегда означает, что эти результаты равны.

Социальная идентификация (*Social identity*). «Мы» — аспект нашей Я-концепции. Часть нашего ответа на вопрос «Кто я?», являющийся следствием нашей принадлежности к определенной группе. Например, «Я — австралиец», «Я — католик».

Социальная леность (*Social loafing*). Тенденция, проявляющаяся в том, что когда люди работают вместе с другими над достижением коллективной цели, они склонны прикладывать меньше усилий, чем когда трудятся ради достижения индивидуальной цели.

Социальная психология (*Social psychology*). Область психологической науки, изучающая то, как люди думают друг о друге, относятся друг к другу и влияют друг на друга.

Социальная фасилитация (*Social facilitation*). (1). Изначальный смысл термина — тенденция, проявляющаяся в том, что в присутствии посторонних люди лучше справляются с простыми заданиями или с той работой, которую они хорошо умеют делать. (2). Современное значение — усиление доминирующих (превалирующих, наиболее вероятных) реакций в присутствии посторонних.

Социальное сравнение (*Social comparison*). Оценка собственных способностей и суждений, основанная на сравнении себя с другими.

Социальные репрезентации (*Social representations*). Убеждения, разделяемые обществом, и общепринятые идеи и нравственные ценности, включая наши взгляды и культурную идеологию. Наши социальные репрезентации помогают нам понимать и объяснять окружающий мир.

Сплоченность (*Cohesiveness*). Чувство «Мы» — степень взаимосвязанности членов группы, объединенных такими чувствами, как, например, взаимная симпатия.

Стереотип (*Stereotype*). Мнение о личностных качествах какой-либо группы людей. Порой стереотипы излишне генерализованы, неточны и мешают восприятию новой информации, сопротивляются ей.

Стереотип физической привлекательности (*Physical-attractiveness stereotype*). Априорная уверенность в том, что красивые люди обладают также и другими социально желательными качествами. Красивое не может быть плохим.

Стиль объяснения (*Explanatory style*). Привычный подход к объяснению житейских событий. Индивид, которому присущ негативный, пессимистический, депрессивный стиль объяснения, приписывает свои неудачи стабильным, глобальным и внутренним причинам.

Стойкость убеждений (*Belief perseverance*). Устойчивость изначальных представлений индивида, проявляющаяся в том, что даже если основа его веры дискре-

дитирована, он продолжает настаивать на том, почему его взгляды могли быть верными.

Теория (*Theory*). Обобщенная совокупность принципов, на основании которых объясняют и прогнозируют наблюдаемые явления.

Теория атрибуции (*Attribution theory*). Совокупность представлений о том, как люди объясняют поведение окружающих, в частности, приписывают ли они его причины внутренним диспозициям (личностным качествам, мотивам или установкам) или внешним, ситуативным обстоятельствам.

Теория привлекательности как следствия вознаграждения (*Reward theory of attraction*). Теория, согласно которой мы любим тех, чье поведение является для нас вознаграждением, или тех, кого мы ассоциируем с событиями, которые мы воспринимаем как вознаграждения.

Теория реалистического группового конфликта (*Realistic group conflict theory*). Теория, согласно которой предрассудок является следствием конкурентной борьбы групп за ограниченные ресурсы.

Теория самовосприятия (*Self-perception theory*). Теория, согласно которой неуверенность в собственных установках заставляет нас смотреть на себя «со стороны» глазами окружающих: мы присматриваемся к своему поведению и к обстоятельствам, в которых оно проявляется.

Теория социального научения (*Social learning theory*). Теория, согласно которой мы приобретаем навыки социального поведения под влиянием наказаний и вознаграждений, наблюдая за окружающими и подражая им.

Теория социального обмена (*Social-exchange theory*). Теория, согласно которой человеческие контакты представляют собой некие сделки, заключаемые для минимизации «затрат» индивида и оптимизации его «вознаграждений».

Теснота (*Crowding*). Субъективное ощущение человека, которому кажется, что на его долю приходится недостаточно пространства.

Техника «заманивания» (*Low-ball technique*). Тактика, к которой прибегают для того, чтобы добиться от людей согласия на что-либо. Люди, уступившие первой просьбе, нередко уступают и тогда, когда обращающийся с просьбой «повышает планку». Люди, от которых сразу потребовали больших «затрат», менее склонны соглашаться на них.

Техника «прямо в лоб» (*Door-in-the-face-technique*). Стратегия, направленная на то, чтобы заставить человека пойти на уступки. После того как он отказался выполнить большую просьбу, тот же самый проситель обращается к нему с просьбой о более скромной услуге.

Угроза, исходящая от стереотипа (*Stereotype threat*). Разрушительно воздействующее на человека опасение, что его будут оценивать на основании негативного стереотипа. В отличие от самоосуществляющихся пророчеств, которые «вбивают» репутацию индивида в его Я-концепцию, ситуации, в которых проявляется угроза, исходящая от стереотипа, оказывают незамедлительное воздействие.

Установка (*Attitude*). Благоприятная или неблагоприятная оценочная реакция, направленная на что-либо или кого-либо, выраженная в виде мнения, чувства или преднамеренного поведения.

Уступчивость (*Compliance*). Конформизм, включающий публичные действия, соответствующие социальному давлению, несмотря на внутреннее несогласие с предъявляемыми требованиями. *Послушание* (*подчинение*) — действие, совершаемое в ответ на прямой приказ и в соответствии с ним.

Феномен адаптации к определенному уровню (*Adaptation-level phenomenon*). Склонность адаптироваться к определенному уровню стимуляции и замечать ее отклонения от этого уровня.

Феномен соответствия (*Matching phenomenon*). Склонность мужчин и женщин к выбору в качестве супругов и сексуальных партнеров тех, кто соответствует им самим по внешним и прочим данным.

Феномен справедливого устройства мира (*Just-world phenomenon*). Склонность людей считать, что мир устроен справедливо, а потому каждый имеет то, чего заслуживает, и заслуживает то, что имеет.

Феномен чрезмерной самоуверенности (*Overconfidence phenomenon*). Тенденция, проявляющаяся в том, что человек переоценивает правильность своих суждений.

Фрустрация (*Frustration*). Блокирование целенаправленного поведения.

Фундаментальная ошибка атрибуции (*Fundamental attribution error*). Тенденция наблюдателей недооценивать влияние ситуации и переоценивать влияние диспозиций на поведение окружающих. (Также называется *предубеждением соответствия*, ибо нам слишком часто кажется, что поведение соответствует диспозициям).

Эволюционное направление в психологии (*Evolutionary psychology*). Изучение эволюции поведения с позиций теории естественного отбора.

Эвристика (*Heuristics*). Способ, позволяющий принимать быстрые и эффективные суждения.

Эвристика репрезентативности (*Representativeness heuristic*). Склонность считать доказанным, порой вопреки фактам, что кто-либо или что-либо принадлежит к какой-то конкретной группе, если эти кто-то или что-то похожи (похоже) на ее типичного члена.

Эгоизм (*Egoism*). Мотивация (предположительно, определяющая все поведение) стремления к оптимизации собственного благополучия. Противоположен альтруизму, целью которого является улучшение положения других людей.

Экспериментальное исследование (*Experimental research*). Исследование, целью которого является выявление причинно-следственной связи. Эта цель достигается манипуляциями с одним фактором (с независимой переменной) при поддержании всех остальных факторов на постоянном уровне.

Экспериментальный реализм (*Experimental realism*). Степень вовлеченности испытуемых в эксперимент и увлеченности им.

Экстраординарная цель (*Superordinate goal*). Цель, стоящая перед группой людей и требующая от них коллективных усилий; цель, которая заставляет их забыть о существующих между ними различиях.

Эмпатия (*Empathy*). Эмоциональное восприятие чужих переживаний, попытка «влезть в шкуру» другого человека.

Этноцентризм (*Ethnocentrism*). Убежденность в превосходстве собственной этнической группы и культуры и — как следствие этой убежденности — пренебрежительное отношение к другим этническим группам и культурам.

Эффект дезинформации (*Misinformation effect*). (1). Включение человеком ложной информации в собственные воспоминания о событии, свидетелем которого он был, после того как эта ложная информация была им получена. (2). Восприятие события собственными глазами, получение ложной информации о нем и последующее «встраивание» ее в собственные воспоминания об этом событии.

Эффект ложного консенсуса (*False consensus effect*). Склонность переоценивать распространенность собственного мнения и собственного нежелательного или не приносящего успеха поведения.

Эффект ложной уникальности (*False uniqueness effect*). Склонность индивида недооценивать распространенность его способностей и его желательного или приносящего успех поведения.

Эффект недостаточного оправдания (*Insufficient justification effect*). Уменьшение диссонанса за счет внутреннего оправдания собственного поведения в ситуации, когда внешние обстоятельства не дают достаточно оснований для этого.

Эффект новизны (*Recency effect*). Информация, представленная последней, иногда оказывается наиболее убедительной. Эффект новизны — менее распространенное явление, нежели эффект первичности.

Эффект однородности чужой группы (*Outgroup homogeneity effect*). Восприятие членов чужой группы как более похожих друг на друга, чем члены собственной группы. То есть «они все на одно лицо», а мы все — «индивидуальности».

Эффект очевидца (*Bystander effect*). Феномен, заключающийся в том, что люди менее склонны оказывать помощь пострадавшим, если рядом оказываются и другие очевидцы события.

Эффект первичности (*Primacy effect*). При прочих равных условиях информация, предъявленная первой, в большинстве случаев оказывается и наиболее убедительной.

Эффект простого попадания в поле зрения (*Mere-exposure effect*). Тенденция проникаться большей симпатией к новому стимулу или выше оценивать его после его неоднократного появления в поле зрения оценщика.

Эффект сверхоправдания (*Overjustification effect*). Результат поощрения людей за то, что они и так делают с удовольствием; при этом у них появляются основания для того, чтобы рассматривать свои действия скорее как результат внешних обстоятельств, а не их внутренней потребности.

Эффект спящего (*Sleeper effect*). Отложенное влияние какой-либо информации. Проявляется в том, что сообщение, которое мы вначале не оценили, «доходит

до нас», когда мы вдруг вспоминаем про него, но не можем припомнить, почему сразу не придали ему значения.

Эффект ссылки на самого себя (*Self-reference effect*). Склонность индивида хорошо запоминать и эффективно обрабатывать информацию, имеющую к нему непосредственное отношение.

Я-концепция (*Self-conception*). Ответы человека на вопрос «Кто я?»

Я-схема (*Self-schema*). Представления индивида о самом себе, которые организуют и направляют обработку им информации, относящейся к нему самому.

Алфавитный указатель

Л

М

Н

О

Р

С

Я

Майерс Дэвид

Социальная психология

7-е издание

Перевела с английского З. Замчук

Заведующий редакцией	*П. Алесов*
Руководитель проекта	*Е. Цветкова*
Выпускающий редактор	*Е. Егерева*
Научные редакторы	*Т. Зарывалова, Н. Казаринова*
Литературные редакторы	*Н. Иванова, Н. Казаринова*
Художественный редактор	*К. Радзевич*
Корректоры	*Н. Викторова, Н. Тюрина*
Верстка	*И. Смарышева*

Подписано в печать 10.09.09. Формат 70×100/16. Усл. п. л. 64,5.

Доп. тираж 3000 экз. Заказ № 18338.

ООО «Лидер», 194044, Санкт-Петербург, пр. Б. Сампсониевский, д. 29а.

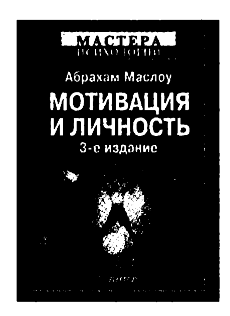
Налоговая льгота — общероссийский классификатор продукции ОК 005-93, том 2; 95 3005 — литература учебная.

Отпечатано по технологии CtP

в ОАО «Печатный двор» им. А. М. Горького

197110, Санкт-Петербург, Чкаловский пр., 15.

КНИГА-ПОЧТОЙ



352 с., 17×24 см, переплет

Серия «МАСТЕРА ПСИХОЛОГИИ»

А. Маслоу

МОТИВАЦИЯ И ЛИЧНОСТЬ. 3-е изд.

Через сорок восемь лет после первого выхода в свет книга «Мотивация и личность» по-прежнему предлагает уникальные и влиятельные теории, не утратившие своего значения для современной психологии. Данное третье издание представляет собой переработку классического текста коллективом авторов, с сохранением оригинального стиля Маслоу. Целью переработки текста было придать ему большую ясность и структурированность, сделав его таким образом пригодным для использования в учебных курсах по психологии. В третье издание вошли также развернутая биография Маслоу, послесловие редакторов, в котором они излагают практические и теоретические аспекты системы взглядов Маслоу, нашедших отражение в нашей жизни и обществе, и полная библиография трудов Маслоу.



576 с., 17×24 см, переплет

Серия «МАСТЕРА ПСИХОЛОГИИ»

Е. Ильин

ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ И МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Для данного пособия характерна подлинная «многоаспектность» изложения материала, что выгодно отличает его от аналогичных публикаций. К бесспорным достоинствам книги следует отнести колоссальную проработку отечественной и зарубежной литературы, а также широчайший охват вопросов. Это настоящая энциклопедия теоретической и практической психологии общения и межличностных отношений.

Издание предназначено для психологов, педагогов, руководителей и многих других специалистов, для которых знакомство с этой книгой станет залогом успешной профессиональной деятельности



688 с., 17×24 см, переплет

Серия «МАСТЕРА ПСИХОЛОГИИ»

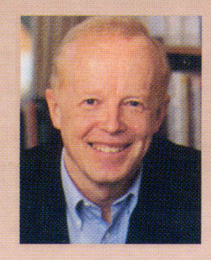
И. Ялом, М. Лесц

ГРУППОВАЯ ПСИХОТЕРАПИЯ. 5-е изд.

«Групповая психотерапия» – классическая работа Ирвина Ялома, являющегося одной из ключевых фигур в современной психотерапии. Настоящее издание подготовлено при участии другого видного специалиста – Молина Лесца. В книге мастерски систематизированы и изложены принципы работы психотерапевта, особенности создания группы, групповые процессы, механизмы ведения группы, терапевтические феномены. Перевод выполнен по новейшему, пятому, изданию книги, в котором учтены самые последние разработки в этой области психотерапии.

Книга предназначена для психотерапевтов, психологов и представителей смежных специальностей.





Дэвид Дж. Майерс — профессор психологии Хоуп-колледжа в штате Мичиган. Он не только блестящий педагог, но и выдающийся ученый: за исследования групповой поляризации Американская психологическая ассоциация (9-е отделение) присудила ему премию Гордона Олпорта. Его научные статьи опубликованы более чем в двух десятках журналов. Д. Майерс — редактор-консультант журналов *Journal of Experimental Social Psychology* и *The Journal of Personality and Social Psychology*, автор десятков книг, в том числе научно-популярных.

Седьмое издание «Социальной психологии» Д. Майерса не нуждается в представлении. Чтение этой книги — одновременно строго научной и человечной, наполненной фактами и интригующей — не менее увлекательно, чем чтение хорошего детектива. В ней есть и обобщенные результаты самых последних исследований важнейших социальных явлений, и сведения о том, как ученые изучают и интерпретируют их. Представлены теории и данные, которые, с одной стороны, вполне доступны рядовому студенту, а с другой — не освещаются в иных курсах по социологии или психологии. Большое внимание уделено различным культурам, фундаментальным принципам социального мышления, социального влияния и социального поведения. Автор иллюстрирует эти принципы многочисленными примерами.

Благодаря новому художественному оформлению книги рисунки и фотографии приобрели большую выразительность. Были учтены многие из тех полезных замечаний, которые сделали консультанты и рецензенты предыдущих шести изданий.

Живой язык автора, обзор социально-психологических и общепсихологических теорий, описание разнообразных экспериментов, рассказ о практическом использовании результатов социально-психологических исследований, несомненно, привлекут внимание не только студентов-психологов и их преподавателей, но и социологов, философов, политологов.



Заказ книг:

197198, Санкт-Петербург, а/я 127
тел.: (812) 703-73-74, postbook@piter.com

61093, Харьков-93, а/я 9130
тел.: (057) 758-41-45, 751-10-02, piter@kharkov.piter.com

www.piter.com — вся информация о книгах и веб-магазин

ISBN 978-5-88782-430-7

9 785887 824307